El Colegio
de la Frontera
Norte

EL CONSUMO EN LAS ESTRATEGIAS DE REPRODUCCION EN HOGARES POBRES DE LA CIUDAD DE MEXICALI, B. C.

Tesis presentada por

María Guadalupe de los Angeles Ortega Villa

para obtener el grado de

DOCTOR EN CIENCIAS SOCIALES APLICADAS

Tijuana, B. C.
2006

032622

COLEF BIBLIOTECA

CONSTANCIA DE APROBACION

Director de Tesis: _____

Dra. Silvia López Estrada

Aprobada por el Jurado Examinador:

1.- María del Rocío Enríquez Rosas _____

Nombre y firma

2.- _____

Nombre y firma

3.- Silvia López Estrada

Nombre y firma

4.- _____

Nombre y firma

5.- _____

Nombre y firma

ÍNDICE

Página

Introducción 5

1. Reproducción social, familia y consumo 18
1.1. Reproducción social, familia y hogar 18
1.1.1. El hogar como organización 23
1.1.2. Relaciones de poder y conflictos en la familia 27
1.2. Estrategias de reproducción 32
1.3. El consumo en las estrategias de reproducción 36
1.3.1. Algunas definiciones del consumo 36
1.3.2. El consumo como tema en las ciencias sociales 39
1.3.3. Estrategias de reproducción y consumo 49
1.3.4. Hacia una definición de consumo 53

2. El contexto fronterizo de los hogares en Mexicali 56
2.1. La ciudad de Mexicali y el contexto transfronterizo 56
2.2. Características de la población 61
2.3. Indicadores recientes del empleo en Baja California. 71
2.4. Los hogares y el acceso a bienes 76
2.5. Los hogares pobres de la ciudad de Mexicali 80

3. Características de las familias de la colonia Hidalgo de Mexicali 86
3.1. Antecedentes y contexto de la colonia Hidalgo 87
3.2. Composición de parentesco y ciclo doméstico de los hogares 93
3.3. Características sociodemográficas de jefes y cónyuges 100
3.4. Identificación de la pobreza 107
3.5. Transfronterización de las unidades domésticas 109
3.6. Conclusiones del capítulo 115

4. El consumo como estrategia de reproducción 118
4.1. Las estrategias de reproducción típicas 119
4.2. Estrategias de reproducción asociadas al consumo 132
4.2.1. El mercado de consumo 133
4.2.2. Los bienes disponibles en los hogares 138
4.2.3. El uso de los bienes 145
4.3. Síntesis de los resultados 149

5. Recursos, consumo y bienestar de las unidades domésticas 152
5.1. Las entrevistadas y el espacio físico de su cotidianidad 153
5.2. Los recursos materiales del hogar 157
5.2.1. Las fuentes de los recursos 157
5.2.2. Distribución y consumo 163
5.3. Bienestar y consumo en las unidades domésticas 188
5.4. Síntesis sobre los hallazgos 195

6. Género, bienestar y consumo 200
6.1. Género y empoderamiento 200
6.1.1. Roles de género en el ámbito doméstico 206
6.1.2. Autonomía femenina 214
6.2. Resultados del empoderamiento femenino 224
6.2.1. Hacia la comprensión de los resultados 229
6.3. Empoderamiento, pobreza y consumo: síntesis y conclusiones 246

Conclusiones 250

Nota metodológica 275

Bibliografía 297

ANEXOS 307
Anexo A: Cuadros
Anexo B: Cédula del cuestionario
Anexo C: Guía de entrevista

INTRODUCCIÓN[1]

El objetivo general de este trabajo es identificar y analizar las estrategias de reproducción relativas al consumo en un grupo de hogares[2] de una colonia popular –la colonia Miguel Hidalgo– de la ciudad de Mexicali, Baja California. El objetivo antes enunciado surge de tres situaciones que constituyen ámbitos de interés investigativo, a saber: *a*) la forma como se ha estudiado el consumo en las estrategias de reproducción; pues aquí se plantea que ha sido parcial o limitada, por lo tanto, este trabajo constituye una propuesta que analiza el consumo desde una perspectiva un poco más amplia, como se explica más adelante; *b*) el contexto fronterizo de Mexicali, ya que introduce consideraciones adicionales en análisis, además de que este tema ha sido poco estudiado en dicha ciudad; y *c*) la dinámica intradoméstica en torno al consumo. A su vez, de estos tres ámbitos de atención se derivan los objetivos específicos de la investigación, como se explica a continuación.

a) La forma como se ha abordado el consumo en las estrategias de reproducción

En relación con el primer ámbito de interés, si bien las estrategias de reproducción social se refieren a las prácticas orientadas a asegurar la reproducción biológica, material y cultural de los grupos domésticos –incluido el consumo–, interesa el estudio de aquellas relativas al consumo porque aquí se propone un abordaje un poco más amplio que aquel con que hasta ahora se ha analizado. Aunque el consumo es frecuentemente mencionado como una de las actividades orientadas a la reproducción de las unidades domésticas (Jelin, 1991; González de

[1] La investigación realizada es resultado de los apoyos otorgados por la Secretaría de Educación Pública, por conducto del Programa para el Mejoramiento del Profesorado (Promep), con los cuales se financió tanto el programa de Doctorado en Ciencias Sociales Aplicadas como la beca recibida durante el periodo que éste estuvo vigente; motivo por el cual aquí hago patente mis agradecimientos por los apoyos recibidos. También agradezco a la Universidad Autónoma de Baja California las facilidades otorgadas para cursar mis estudios en el programa mencionado.

[2] En este trabajo se usan indistintamente los términos "familia" y "hogar" (o "unidad doméstica", en tanto sinónimo de hogar) porque, por un lado, aunque conceptualmente son diferentes, muchas de las características de la familia son compartidas por los hogares (una explicación detallada de las intersecciones conceptuales se presenta en el capítulo 1) y, por el otro, debido a que los hogares a que se hace referencia en los capítulos donde se reportan los resultados de la información recopilada de primera mano, todos están integrados por personas emparentadas (*i.e.* por familias), excepto los hogares unipersonales.

la Rocha 1994, entre otros), una tesis que aquí se sostiene es que éste es un tema que ha sido analizado de manera limitada. En particular los estudios realizados le han brindado especial atención al consumo en la forma de gasto de los hogares, ya sea que se analice la cantidad y destino de ese gasto (Selby *et al.* 1994), los mecanismos para controlarlo (Benería y Roldán, 1992) o las esferas de decisión por género según el monto del mismo –generalmente como un elemento de desigualdad en los ámbitos de poder de hombres y mujeres (Jelin, 1991); pero como uso de recursos materiales sólo hay una investigación que así lo considera, aunque sólo se refiere los alimentos (González de la Rocha, 1994).

En este sentido, aquí se sostiene que el consumo no sólo es gasto, sino uso de recursos materiales; es decir, el gasto es consumo porque es uso de un bien o recurso, en este caso del bien dinero, lo cual dice poco acerca del uso de los bienes adquiridos al hacer un gasto. Por tanto, el estudio del consumo como ámbito de las estrategias de reproducción de las unidades domésticas implica, en opinión de quien esto escribe, abordarlo como el uso de los recursos materiales –*i.e.* bienes– desde una perspectiva más amplia, en la que el gasto, en tanto uso de recursos monetarios, es sólo una parte. Los recursos de las unidades domésticas no sólo son monetarios, ya que estos últimos son transformados en satisfactores o bienes que son consumidos por los hogares, de aquí que el uso de los bienes también sea materia de análisis. Por ello, el estudio del consumo requiere prestar atención, por un lado, a las fuentes de los recursos –sean o no monetarios–, es decir, cómo se allegan las unidades doméstica de los bienes o satisfactores que consumen y, por el otro, a los bienes mismos según su naturaleza, lo que implica hacer varias consideraciones adicionales en el análisis, a saber: la obtención de recursos (monetarios y no monetarios) y la conversión de los que son monetarios en satisfactores (*i.e.* gasto), el uso de los bienes, así como la presencia y uso de bienes que fueron adquiridos en el pasado pero cuya vida útil se extiende al presente, por lo tanto, son satisfactores que se usan o consumen en el hogar. Es decir, además del gasto, aquí se plantea el estudio del consumo a partir del análisis de la obtención, distribución y uso de los recursos materiales o bienes de que disponen las unidades domésticas –incluidos aquellos que fueron allegados en el pasado pero que aún se usan en el hogar.

b) El contexto transfronterizo de la ciudad de Mexicali

El segundo ámbito de interés se relaciona con el contexto particular de la ciudad de Mexicali en tanto ciudad fronteriza del norte de México, pues en general se reconoce que las estrategias de reproducción están condicionadas por el estilo de desarrollo –en tanto modalidad concreta adoptada por un sistema social en un ámbito espacio-temporal determinado o contexto– que se manifiesta en los mercados de trabajo y de consumo, y en la acción del Estado para mejorar el acceso de la población a esos mercados (Argüello, 1981). En este sentido, la ubicación geográfica de las ciudades de Baja California colindantes con Estados Unidos, en este caso de la ciudad de Mexicali, ha propiciado un estilo de desarrollo diferente al del centro y sur del país debido precisamente a su carácter de ciudad fronteriza. En términos económicos, el estilo de desarrollo de esta ciudad está caracterizado por la complementariedad de los mercados de consumo y de trabajo en ambos lados de la frontera. En relación con el primero, desde principios del siglo pasado la economía regional, a diferencia del resto del país, ha estado abierta a las importaciones para el consumo doméstico procedentes de Estados Unidos, situación que favoreció el florecimiento de un mercado de bienes de consumo que tradicionalmente ha trascendido las fronteras nacionales.

Por su parte, las diferencias salariales de ambos países y el desarrollo de la actividad agrícola en Valle Imperial, en California, ha propiciado que el mercado de trabajo sea transfronterizo, pues buena parte de los trabajadores agrícolas que laboran en los campos de cultivo de dicho valle son residentes de Mexicali. Este contexto socioeconómico diferente al de otros centros urbanos no fronterizos de México ya ha sido destacado por estudios realizados en Tijuana (De la Rosa, 1990) y en Mexicali (Villegas, 2002).

Históricamente los mercados de consumo y de trabajo en ambos lados de la frontera han sido transfronterizos; sin embargo, este contexto particular no sólo se limita a los aspectos económicos, pues la interacción entre la población residente en ambos lados de la frontera ha favorecido la presencia de vínculos familiares y sociales tranfronterizos; pues en las familias de las ciudades fronterizas como Mexicali no es extraño que haya personas: *a*) nacidas en Estados Unidos y, por lo tanto, tengan ambas nacionalidades; *b*) que trabajen o hayan trabajado ese país; *c*) que hayan contraído matrimonio con una persona que nació o que reside

en Estados Unidos; o bien, *d)* que mantengan relaciones amistosas o de parentesco con personas que residen del otro lado de la frontera. Así, el contexto transfronterizo de la ciudad de Mexicali abarca al menos tres ámbitos: laboral, familiar y del mercado de consumo, que son los que interesan en este trabajo, los cuales se manifiestan en las unidades domésticas y constituyen elementos de diferenciación, pues los hogares pueden ser o no transfronterizos según presenten una o varias de las características correspondientes a dichos ámbitos.

La proximidad geográfica con Estados Unidos también ha tenido impactos en el mercado de consumo local, ya que ha hecho de las ciudades fronterizas de Baja California centros de reciclado de bienes que son descartados en el vecino país que ingresan a los mercados locales para ser vendidos como bienes usados, los cuales son aprovechados por la población, principalmente de ingresos bajos, para tener acceso a una diversidad de bienes a precios accesibles. De esta manera, el mercado de consumo está segmentado, pues al mercado transfronterizo –constituido por los establecimientos comerciales en ambos lados de la frontera– sólo tiene acceso la población que dispone de visa o documentación migratoria para internarse en Estados Unidos; sin embargo, esta restricción excluye a los segmentos que no pueden comprobar un mínimo de ingresos permanentes como asalariados, prestadores de servicios profesionales o inversionistas, es decir, excluye a buena parte de la población de los sectores populares –y a sus dependientes económicos– que se ocupa en el sector informal de la economía o que, siendo asalariado, sus ingresos monetarios son muy bajos y, por lo tanto, no califica para obtener la visa. Por ello, el interés en el estudio del consumo de las familias de los sectores populares de la ciudad de Mexicali es doble: en primer lugar, constituye un intento de aproximación al consumo en tanto ámbito específico de las estrategias de reproducción desde una perspectiva más amplia que aquella con que se ha abordado en los estudios revisados. En segundo lugar, y en relación con el contexto particular de la ciudad de Mexicali, interesa el consumo de las familias de los sectores populares porque son éstas las que pueden presentar limitantes para tener acceso pleno al mercado transfronterizo, lo que a su vez hace pertinente el análisis del mercado de consumo al cual concurren. Sin embargo, en este trabajo el acercamiento al carácter "popular" de las unidades domésticas se intenta usando el lente de la pobreza, no como término que niega al primero, sino como alternativa que permite analizar y diferenciar las condiciones materiales de vida de los hogares de los sectores populares en dos grupos: pobres y no pobres.

Por otro lado, los estudios realizados en centros urbanos del norte del país se han centrado en el análisis de los elementos que condicionan a la unidad doméstica, particularmente aquellos orientados a aumentar los recursos del hogar, como se observó en Reynosa, Tamaulipas (v. Margulis, 1989), en Tijuana (v. De la Rosa, 1990) y en Mexicali (v. Villegas, 2002). En estos dos últimos estudios se puso de manifiesto la importancia del contexto fronterizo, pues De la Rosa destaca que los hogares que mejor se enfrentaron a la crisis fueron aquellos que tenían acceso a dólares; mientras que Villegas destaca que 40% de los hogares estudiados adquirían alimentos en Estados Unidos; sin embargo, la investigación de De la Rosa no abordó el tema consumo y el trabajo de Villegas sólo consideró el de alimentos, pero de manera agregada, pues la unidad de análisis fue el hogar. Por lo tanto, si bien existe una amplia literatura sobre las estrategias de reproducción de las unidades domésticas referida tanto a América Latina como a México, a nivel regional y local ésta es menos frecuente, en especial en el caso de la frontera norte, y que en particular que analice el consumo, por lo que se destaca la relevancia de llevar a cabo estudios de caso como el que aquí se presenta.

c) La dinámica intradoméstica en torno al consumo

El tercer ámbito de interés se asocia con el hecho de que las estrategias de reproducción de las unidades domésticas no sólo aluden a las prácticas orientadas a la reproducción material de los agentes sociales (en términos de subsistencia), sino que también son un medio para la reproducción de la sociedad, incluidos los valores y comportamientos aprendidos en el seno familiar. Tanto en América Latina como en nuestro país, las desigualdades entre los miembros del hogar, asociadas a las diferencias de género y generación, han dado lugar a comportamientos que perfilan lo que se ha denominado como el "patrón de dominación patriarcal" o "modelo tradicional". Así, las investigaciones realizadas desde perspectiva de género han contribuido a desmitificar a la familia como unidad armoniosa, al develar las distintas formas de ejercicio del poder y la desigualdad entre los miembros del hogar asociadas a las diferencias de edad y sexo, en particular las relaciones sociales que tienden a producir y reproducir la subordinación de las mujeres y que ponen de manifiesto que la

familia es fuente de mucha de la desigualdad y exclusión social (Ariza y Oliveira, 2001; Jelin, 1998).

Aunque se han documentado síntomas de debilitamiento del modelo tradicional, incluso en ciudades norteñas como Ciudad Juárez (Vega B., 2002) y Monterrey (Ribeiro F., 2002), el tema del consumo no ha estado presente en las investigaciones realizadas. Por ello, esta forma de organización familiar tradicional introduce una consideración adicional en el estudio del consumo, pues se ha argumentado que éste, ya sea a nivel de las decisiones sobre el gasto o en el ámbito de la distribución de los recursos entre los miembros del hogar –principalmente alimentos–, lleva la impronta de las desigualdades de género y generación en tanto expresión de las diferencias de poder entre los integrantes de la unidad doméstica (González de la Rocha, 1994; Jelin, 1991), que a su vez son fuente potencial de conflictos en la familia (Jelin, 1991); por esta razón, cuando se analiza el consumo como estrategia de reproducción, también es pertinente considerarlo como un medio en donde se expresan las desigualdades entre los miembros de la unidad doméstica, ya sea en el ámbito de las decisiones sobre el consumo en la forma de gasto, así como en el de la distribución de bienes y en el uso de estos últimos.

Los objetivos de la investigación

Como se mencionó al inicio de esta introducción, la investigación que aquí se reporta responde al objetivo general de identificar y analizar las estrategias reproducción referidas al consumo en un grupo de hogares de una colonia popular de la ciudad Mexicali, al que se añaden los objetivos específicos derivados de los tres ámbitos de interés investigativo que a continuación se presentan.

a) En relación con la forma como se ha estudiado el consumo, aquí se propone un abordaje que parte de la concepción del consumo como uso de recursos materiales, por ello, la atención también está dirigida a la obtención de los mismos. Así, se plantea como objetivo específico el siguiente:

Objetivo específico 1: Identificar y analizar las estrategias de obtención, distribución y uso de bienes materiales de los hogares en estudio de la colonia Hidalgo de la ciudad de Mexicali, considerando para ello las características sociodemográficas de los hogares.

b) En cuanto al contexto fronterizo de la ciudad donde se llevó a cabo el estudio, se plantearon dos objetivos específicos, a saber:

Objetivo específico 2. Identificar y analizar las estrategias de consumo (*i.e.* obtención, distribución y uso de recursos materiales) relacionadas con el carácter transfronterizo de las unidades domésticas en estudio.

Objetivo específico 3. Identificar y analizar las diferencias en las estrategias de consumo (*i.e.* obtención, distribución y uso de recursos materiales) en las unidades domésticas en estudio considerando para ello su condición de pobreza (hogares pobres y no pobres).

c) Finalmente, en relación con la dinámica intradoméstica en torno el consumo, se propuso el siguiente objetivo:

Objetivo específico 4. Identificar y analizar las estrategias de consumo por género y generación al interior de los hogares en estudio y en el contexto de las dinámicas familiares.

Los aportes de la investigación cuyos resultados aquí se presentan son tanto conceptuales como metodológicos. A nivel conceptual constituye una propuesta de análisis del consumo en las estrategias de reproducción como uso de recursos materiales, que incluye su obtención y distribución, el uso de los bienes y el análisis del mercado de consumo. A nivel metodológico, esta conceptualización del consumo requería de una metodología distinta a la comúnmente usada en los estudios sobre el tema, de ahí que se recuperan los métodos cualitativos como medio para el estudio detallado de las estrategias de consumo de los hogares en estudio. Sin embargo, la investigación se basó en una estrategia combinada que también incluyó métodos cuantitativos.

Por otra parte, el estudio contribuye, aunque sea de manera parcial, a la tarea de integrar el mosaico constituido por la diversidad regional del país, pues la literatura sugiere la

necesidad de estudios en diferentes contextos regionales que den cuenta de la diversidad, tanto de las formas de organización de la vida doméstica (Oliveira y Salles, 2002), como de las manifestaciones de la pobreza (Hernández L., 2003); por ello la elección de estudiar a grupos domésticos de una ciudad de la frontera norte del país, en este caso de Mexicali, constituye un esfuerzo en esa dirección.

Supuestos e interrogantes de investigación

Los objetivos arriba enunciados responden a una serie de preguntas cuya búsqueda de respuestas guiaron la investigación; así como también parten de un conjunto de supuestos que funcionaron a manera de hipótesis. Ambos, supuestos y preguntas, se explicitan a continuación.

El supuesto general del que se partió en este trabajo es que el consumo en las estrategias de reproducción ha sido analizado de manera parcial, pues se ha centrado principalmente en el gasto. En este sentido, la pregunta general fue:

1. ¿Cuáles son las estrategias relacionadas con el consumo –en términos de obtención, distribución y uso de los recursos materiales– de los hogares en estudio? De la anterior pregunta surgieron otras de carácter específico, a saber:
2. ¿Cuáles son las fuentes de los recursos materiales del hogar?
3. ¿Cuáles son los determinantes familiares de las estrategias de consumo?
4. ¿Quién(es) aporta(n) y distribuye(n) los recursos material de la unidad doméstica?

Por su parte, en relación con el contexto transfronterizo de la ciudad de Mexicali, se partió del supuesto de que éste condiciona a, o influye en, las estrategias de reproducción relativas al consumo de las unidades domésticas; es decir, se partió del principio de que dichas estrategias pueden ser diferentes en hogares transfronterizos en relación con aquellos que no lo son. En este sentido, la investigación se centró en responder preguntas como las siguientes:

5. ¿Influye el contexto transfronterizo en las estrategias de consumo de los hogares en estudio?

6. ¿Cómo se manifiesta el carácter transfronterizo de las unidades domésticas en términos de las estrategias relativas al consumo?

7. ¿Hay diferencias en las estrategias de consumo de los hogares pobres frente a los no pobres que se relacionen con contexto transfronterizo?, es decir, ¿influye el contexto transfronterizo de manera que haya una diferenciación de las estrategias de consumo de los hogares según su condición de pobreza (i.e. pobres y no pobres)?

Finalmente, de cara a la dinámica introdoméstica en torno al consumo, se partió del supuesto de la vigencia del modelo tradicional que a su vez se expresa en el consumo diferenciado por género y generación; de aquí que al respecto se preguntó:

8. ¿Existen diferencias en el consumo que manifiesten las diferencias de género y generación de los integrantes de las unidades domésticas?

De esta manera, la investigación en torno a las estrategias de consumo de los hogares en estudio se centró en tres ejes analíticos: pobreza, transfronterización y género. A su vez considera dos planos o niveles de análisis: el primero referido a los hogares, incluidos sus determinantes familiares –como composición de parentesco y ciclo vital–, la condición de pobreza y de transfronterización; mientras que el segundo centra la atención en las dinámicas intradomésticas en torno a la obtención, distribución y uso de los recursos materiales.

El acercamiento a los sujetos en estudio

Para dar cumplimiento a los objetivos propuestos, así como para responder las preguntas de investigación, se optó por realizar un estudio de caso, en donde la elección del "caso" obedece más a la generalidad de las características del lugar seleccionado que a un rasgo particular o distintivo del mismo. Así, se escogió trabajar con familias de una colonia popular de Mexicali, a saber la colonia Miguel Hidalgo, cuya creación a mediados de los ochenta formó parte del programa "Fraccionamientos Populares", en tanto respuesta del gobierno del estado a la población que, ya fuese por sus escasos recursos y/o por no calificar como posible beneficiaria de los fondos de vivienda de los trabajadores, no tenía acceso al libre mercado de vivienda.

En la colonia Hidalgo se llevaron a cabo dos levantamientos de información. El primero fue una encuesta no probabilística a cien hogares –realizada durante los meses de octubre y noviembre de 2004–, cuyos resultados sirvieron para tener un perfil sociodemográfico general de dichas unidades domésticas, con lo que además se indagó sobre la existencia de vínculos laborales y familiares en Estados Unidos, sus ingresos y gastos, los lugares de adquisición de productos, el acceso al mercado de consumo estadounidense, las características de la vivienda y los bienes en ella disponibles. Asimismo esta información sirvió de insumo para la selección de informantes para la segunda fase de recopilación de información: entrevistas a mujeres.

El carácter intencional de la encuesta se debió al interés de incluir familias que, al menos en apariencia, fuesen diferentes no sólo en su condición económica (captada por observación a través de la imagen de la vivienda), sino también en sus nexos con Estados Unidos (que se logró mediante la observación de las placas de los vehículos estacionados en las proximidades de las viviendas). Así, más que viviendas aisladas, se seleccionaron conjuntos de éstas; es decir, todas aquellas que se ubicaran en una cuadra determinada o en alguno de sus lados (la información detallada de la estrategia de campo de esta etapa del levantamiento se presenta en la nota metodológica).

Una vez obtenidos los resultados de la encuesta, se procedió a seleccionar a un grupo de mujeres que fuesen distintas –en etapa del ciclo doméstico, ocupación, condición de pobreza y nexos familiares y laborales en Estados Unidos– a fin de entrevistarlas y obtener información más detallada que aquella recopilada en la encuesta. La atención se centró principalmente en las prácticas de consumo, en la obtención y distribución de recursos y en las relaciones intradomésticas entre los miembros del hogar en torno al uso de los recursos materiales. En total se entrevistó a ocho mujeres durante los meses de abril y mayo de 2005, cuyas características se presentan en el capítulo 4, mientras que en la nota metodológica se reseñan los criterios y procedimientos seguidos durante esta fase de la recopilación de información.

La combinación de fuentes de información directa implicó dos estrategias de análisis, una de corte cuantitativa y la otra cualitativa, que en conjunto permitieron captar las generalidades de los hogares –por medio de la encuesta– y tener un acercamiento a la dinámica intradoméstica en torno al consumo y a las relaciones entre los miembros del hogar –mediante las entrevistas.

Organización del contenido

El contenido del presente documento está organizado en seis capítulos. El primero de ellos está dedicado a los aspectos teóricos y conceptuales en que se apoya la investigación, particularmente aquellos concernientes a la familia y a las estrategias de reproducción, así como a revisar brevemente lo que ha sido el estudio del consumo en las ciencias sociales; esto último con el propósito de posicionar este trabajo en el contexto lo que actualmente es tema de investigación en materia de consumo en las ciencias sociales, principalmente en los países anglosajones.

Debido a la importancia que en esta investigación se le otorga al contexto fronterizo, en el capítulo dos se presentan sucintamente algunas características de Mexicali en relación con contextos más amplios a fin de destacar sus diferencias, así como también se presenta una breve reseña de los acontecimientos que históricamente han marcado el desarrollo de Baja California, en particular de la ciudad mencionada, algunos de cuales han estado asociados precisamente a su ubicación geográfica y a sus nexos con la economía de Estados Unidos.

El capítulo tres constituye un antecedente del resto de los capítulos, pues también está dedicado a la presentación del contexto, sólo que ahora éste se refiere a la colonia Hidalgo –lugar donde se llevó a cabo el estudio– en relación con su entorno inmediato: la ciudad de Mexicali. También se reportan las características sociodemográficas de los hogares encuestados, así como algunas correspondientes a los(as) jefes(as) del hogar y sus cónyuges; además, se presenta la caracterización de los hogares según: composición de parentesco, ciclo doméstico, pobreza y transfronterización, la cual es utiliza en análisis subsecuentes.

Por su parte, en el capítulo cuatro se reportan las estrategias de reproducción en dos conjuntos. El primero se refiere a aquellas estrategias que han sido identificadas en otros estudios –que en este trabajo se les denomina "típicas"– y que también se observaron en los hogares encuestados (como la prolongación de la jornada laboral, incorporación de más miembros a la unidad doméstica, entre otras, incluido el gasto de los hogares); mientras que en el segundo conjunto se reportan las estrategias asociadas al consumo que constituyen una aportación de este trabajo, entre ellas las relativas a: el mercado de consumo, los bienes de

que disponen los hogares, la condición de estos al momento de ser allegados (nuevos o usados), y al uso de los bienes disponibles en la vivienda, en especial los modernos.

La información procedente de las entrevistas sirvió para integrar el contenido de los capítulos cinco y seis, motivo por el cual en ambos se recurre a la voz de las mujeres entrevistadas para dar cuenta de sus prácticas y de la organización de la unidad doméstica, en particular en torno al consumo. Así, en el capítulo cinco se da cuenta de los recursos del hogar; la atención está centrada a identificar las fuentes de donde proceden los recursos materiales, quiénes los aportan, cómo son entregados para su distribución y consumo, y qué implicaciones tienen en el consumo las diferentes modalidades de entrega o asignación de los mismos.

En lo que al consumo se refiere, se privilegia el rubro de la alimentación debido a su importancia en el bienestar de la unidad doméstica y a que constituye el destino de más de la mitad del gasto de las familias. En este sentido, el tema de la pobreza es incorporado como la dimensión material o tangible del bienestar (en este caso en sentido opuesto) de los hogares de las entrevistadas; asimismo se presenta un ejercicio para valorar la alimentación de dichas unidades domésticas. En general, en torno al consumo se aborda el tema de los de privilegios entre los integrantes de la unidad doméstica, el de la influencia de la forma de asignación de recursos en el consumo del hogar, y las estrategias en torno al consumo que ponen en práctica las unidades domésticas de las mujeres entrevistadas, las cuales complementan aquellas mencionadas en el capítulo anterior.

En el capítulo seis se profundiza en el análisis del bienestar, con la diferencia de que se abordan algunos aspectos menos tangibles que los considerados en el capítulo cinco, pues se intenta valorar el empoderamiento femenino como un elemento del bienestar de las mujeres. Para tal fin, se presentan dos tipologías que fueron elaboradas con el doble propósito de utilizarse como herramienta de análisis y de expresar las prácticas de las mujeres según el tipo de sus relaciones de género en dos ámbitos –en los cuales el consumo es uno de varios indicadores–: familiar (roles domésticos) e individual (autonomía). En este sentido, el análisis es individual y, una vez ubicadas las posiciones en términos de empoderamiento de las mujeres entrevistadas, se intenta asociar dichos resultados con los otros dos temas de este trabajo: consumo y pobreza.

Al final del documento se incluyen dos apartados. En el primero, a manera de conclusiones, se presenta una síntesis de los hallazgos y algunas reflexiones en torno a ellos; mientras que el segundo corresponde a la nota metodológica en donde se detallan algunas decisiones tomadas en el transcurso de la investigación, así como también se presentan algunas precisiones en torno a procedimientos seguidos en la construcción de indicadores o de clasificaciones.

Alcances y limitaciones del estudio

Por último, cabe mencionar algunas de las limitaciones del presente trabajo. En primer lugar, los resultados aquí reportados no son generalizables a la colonia Hidalgo, mucho menos a la ciudad de Mexicali, puesto que el diseño de muestreo de la encuesta fue intencional, por tanto no probabilístico; sin embargo, la elección de la colonia obedeció, entre otros factores, al hecho de que sus características no son diferentes a las que presentan muchas colonias populares de dicha ciudad.

En segundo lugar, y en relación con las entrevistas realizadas, hay que destacar que la investigación sólo considera la perspectiva femenina; por ello se reconoce que hubiera sido ilustrador conocer la opinión de los varones acerca de los temas aquí analizados, en especial los referentes a las relaciones de género; no obstante, ellos están presentes en los relatos de las entrevistadas y, sobre todo, en las dinámicas domésticas de las cuales forman parte.

En tercer lugar, hay un aspecto del consumo actualmente en boga en las ciencias sociales en el que aquí no se profundiza: el simbólico, que centra el análisis en los significados transmitidos por la vía del consumo.

Así, este trabajo es apenas un acercamiento al estudio del consumo de las familias de los sectores populares de una ciudad fronteriza de la cual, hasta ahora, poco se ha escrito.

032622

COLEF BIBLIOTECA

1. REPRODUCCIÓN SOCIAL, FAMILIA Y CONSUMO

La intención de este capítulo es presentar brevemente el enfoque y los conceptos que sirven de asidero teórico a la presente investigación, y tiene como propósito evidenciar la perspectiva desde la cual se entienden los procesos de estructuración y reproducción social, en general, y de la familia y el consumo, en particular.

El capítulo está organizado en tres apartados; en el primero se establece la conexión entre los niveles macro y micro sociales, es decir, entre la reproducción social y las prácticas de los agentes, de donde emerge la importancia de la familia en el proceso de reproducción social para después introducir el concepto de estrategias de reproducción –en el segundo apartado– en tanto que alude a las prácticas llevadas a cabo por las unidades domésticas para lograr su reproducción. Finalmente, en la última parte de este capítulo se trata el tema del consumo, en donde se hace una revisión sintética de los abordajes con que ha sido estudiado y en especial se establece la relación entre el consumo, la familia y las estrategias de reproducción, con lo que se da pie para ubicar la orientación del presente trabajo.

1.1. Reproducción social, familia y hogar

En la perspectiva de Pierre Bourdieu, los agentes sociales estructuran y se distribuyen en el espacio social en tanto provistos de propiedades diferentes y sistemáticamente ligadas entre sí, cuya posición depende del monto poseído de esas propiedades, *i.e.* especies de capital o poderes de índole diversa (cultural, social, económica, simbólica) que pueden existir en estado objetivado (material) o incorporado (Bourdieu, 1990); dicho en otros términos, los capitales, y por lo tanto el poder, son recursos materiales o no materiales.

La posición en el espacio social de los agentes sociales depende de sus posesiones de esas especies de capital, que implica una diferencia respecto a otras y constituye una perspectiva, un punto de vista que ordena las representaciones que los agentes sociales puedan tener de ese espacio social. De esta manera, los agentes que en él guardan una posición próxima comparten perspectivas semejantes socialmente construidas. A cada agente y a cada grupo de

ellos, ubicados en la misma región de posición, le corresponde una perspectiva del espacio social y un *habitus*, una clase de *habitus*, en tanto que son principios generadores de prácticas distintas y distintivas, de esquemas clasificatorios (Bourdieu, 2002a). Para Bourdieu (2002a), hablar de reproducción social es aludir a la recreación de la estructura del espacio social y de las relaciones sociales. En este sentido, Giddens (1995), entre otros (Berger y Luckmann, 1968; Bourdieu, 2002a; Heller, 1985), plantean que las reglas y los recursos que se aplican a la producción y reproducción de una acción social son, al mismo tiempo, los medios para la reproducción del sistema social; los agentes sociales mediante sus prácticas lo reproducen o lo transforman, reconstruyen las estructuras ya construidas o reproducen las ya producidas.

Para fines analíticos, en la reproducción de los agentes sociales se suelen hacer dos distinciones: una asociada a la temporalidad de la reproducción y la otra al nivel o escala a que ésta se refiere. En el primer caso se habla de ciclos: el generacional o biológico y el cotidiano (Barsotti, 1981; Jelin, 1991); sin embargo, sólo se trata de la amplitud del periodo en estudio, ya que la reproducción generacional se logra en la cotidianidad de la vida. En general, cuando se habla del ciclo generacional se alude a la reproducción biológica y psico-cultural de los agentes sociales; mientras que la reproducción cotidiana se refiere al mantenimiento de su existencia en diversos aspectos –como la generación de ingresos, el consumo, el trabajo doméstico, pero también la adopción de normas y valores a través de la socialización– que ponen de relieve la importancia de las prácticas aprendidas en el seno familiar (Barsotti, 1981; Jelin, 1991).

En relación con la segunda distinción, se reconoce que las prácticas de los agentes sociales en sus ámbitos de acción cotidianos son las que hacen posible la reproducción social en tanto mantenimiento del sistema social, de las relaciones sociales, puesto que la vida cotidiana es el conjunto de actividades que caracterizan la reproducción de los hombres, quienes, a su vez, posibilitan la reproducción social (Heller, 1985; 2002). Se trata de distinguir dos niveles: macro y micro social (Jelin, 1991; Oliveira y Salles, 2002), pero que en la realidad operan simultáneamente y sólo son artificialmente separados con fines de análisis.

En esta perspectiva adquiere especial importancia la vida cotidiana de los agentes sociales. Los individuos nacen en un mundo ya hecho, previamente ordenado, en el que tienen que aprender a desenvolverse mediante la socialización, en la cual la familia juega un papel importante (Berger y Luckmann, 1968).

Varios autores se refieren a la familia como una institución constituida a partir de relaciones de parentesco, normada por pautas y prácticas sociales. La institución familiar, como espacio de interacción, rebasa la unidad residencial, pero como ámbito privilegiado de la reproducción biológica y socialización primaria de los individuos puede implicar la corresidencia (Oliveira y Salles, 1989). Jelin (1991; 1998), por su parte, también concibe a la familia como una institución, como un grupo social concreto que existe como tal en la representación de sus miembros, y que se organiza para realizar las tareas de reproducción (biológica y social) a través de la manipulación de los principios de alianza, descendencia y consanguinidad, por un lado, y de las prácticas marcadas por la división sexual del trabajo, por el otro. Es una organización social creada y transformada por los hombres y mujeres en su actuar cotidiano, individual y colectivo; "es un microcosmos de relaciones de producción, de reproducción y de distribución, con fuertes componentes ideológicos y afectivos que cementan esa organización y ayudan a su persistencia y reproducción" (Jelin, 1998: 26).

En relación con la familia –y en respuesta a planteamientos de etnometodólogos que conciben a la familia tan sólo como una palabra, como una ficción– Bourdieu (2002a) afirma que se trata de un principio colectivo de construcción de la realidad social, por lo tanto, realidad construida socialmente y, en cierta manera, compartida por todos los agentes sociales y con fuerte contenido simbólico y afectivo.

Las relaciones sociales que se establecen en la vida familiar también llevan el sello de las diferencias en las posiciones de poder y del conflicto, puesto que conviven e interactúan personas de géneros y generaciones distintos. En la familia "se entretejen relaciones de poder y autoridad; se reúnen y distribuyen los recursos para satisfacer las necesidades básicas de los miembros del grupo y se definen obligaciones, responsabilidades y derechos con arreglo a las normas culturales y de acuerdo con la edad, el sexo y la posición en la relación de parentesco de sus integrantes" (Salles y Tuirán, 1998: 83). Así, destaca la labor integradora de la familia, pero también en ella conviven intereses individuales que pueden resultar opuestos a los colectivos; por ello es que Bourdieu señala que la familia tiende a funcionar como un campo.[3]

---

[3] Bourdieu describe un campo social como un "espacio pluridimensional de posiciones tal que toda posición actual puede ser definida en función de un sistema pluridimensional de coordenadas, cuyos valores corresponden a los de las diferentes variables pertinentes: los agentes se distribuyen en él, en una primera dimensión, según el volumen global del capital que poseen y, en una segunda, según la composición de su capital; es decir, según el peso relativo de las diferentes especies en el conjunto de sus posesiones" (Bourdieu, 1990: 283).

Un concepto que guarda mucha relación con el de familia, y que aquí se adopta, es el de *hogar* o *unidad doméstica*. Un *hogar* es principalmente una unidad de organización social, cuyos miembros, sean parientes o no, generalmente comparten la residencia y la reproducción cotidiana, *i.e.* la generación de ingresos, el consumo y las actividades domésticas (Chant, 1991; García, Muñoz y Oliveira, 1982; Oliveira y Salles, 1989). En sociedades como la mexicana, es común que dicha unidad implique parentesco; por ello, además de ser una unidad de residencia y de reproducción, usualmente también es una unidad de organización familiar (Chant, 1991), lo que permite establecer la relación entre familia y hogar.

Así, de igual manera que en la familia, en el hogar se lleva a cabo la reproducción de los agentes sociales, misma que implica la toma de decisiones, que no está exenta de conflictos y de divergencias de intereses por parte de sus integrantes. "El hogar comprende, de hecho, un complejo arreglo de relaciones y elementos que tienen que ver con aspectos económicos, sociales, culturales y políticos de la reproducción" (González de la Rocha, 1994: 6).

Dos diferencias distinguen a las familias de los hogares: la primera, es que los lazos de parentesco son la base de la identificación de las familias, mientras que en los hogares dichos lazos no son determinantes en su conformación; la segunda, es que las familias generalmente rebasan la corresidencia y lo opuesto es una característica de los hogares –aunque en la práctica esta condición puede no ser tan clara–. Además, es común que el hogar sea considerado como unidad de observación y de análisis en diversos estudios y encuestas.

Así, un hogar, o unidad doméstica, puede o no estar integrado por una familia. Es hogar si se conforma por un grupo de personas que comparten una vivienda y articulan una economía común (Margulis, 1989), y si además de eso sus integrantes están unidos por lazos de parentesco, matrimonio o adopción, entonces además de hogar o unidad doméstica, también tiene un contenido familiar. El hecho de que en México la mayoría de los hogares se integren por familias –en particular de tipo nuclear (Roberts, 1999)–, y de que, en general, la base para reclutar miembros de los hogares sea la familia (Jelin, 1991), hace que los límites entre ambos sean difusos y, además, hace que el hogar asuma muchas de las características y funciones de la familia.

Otros arreglos en la composición de los hogares, sin embargo, pueden incluso no encajar en la definición mencionada, principalmente por el énfasis puesto en la corresidencia. Así, por ejemplo, se pueden dar arreglos en los que un integrante aporte recursos para la manutención

e incluso influya en la toma decisiones al interior de la unidad; sin embargo, su presencia, o carácter de "residente", puede no estar del todo clara (ya sea porque se trate de migrantes temporales o porque la unión con algún miembro del hogar esté establecida en términos de corresidencia intermitente, como en algunas uniones consensuales). Para salvar la situación es que se acuñó el término de *grupos domésticos*, que se usa para evitar algunos de los problemas conceptuales e introducir un elemento de flexibilidad. Es un "término general para tres clases de unidad: la unidad de residentes, la unidad reproductiva, y la unidad económica. Unidad económica es de nuevo un término genérico que cubre a las personas que unidas se involucran en el proceso de producción y consumo" (Jelin, 1991:14).

Una vez establecidas las intersecciones entre los conceptos de familia, hogar o unidad doméstica y grupo doméstico, las siguientes secciones se dedican a intentar esclarecer el carácter institucional de la familia, y por extensión del hogar, así como algunos aspectos de su organización. En lo sucesivo se usan indistintamente los términos de familia, hogar y unidad doméstica; por ello, lo que se afirma de la primera es válido para los otros dos términos.

El carácter de institución de la familia y su importancia en la reproducción social se basan en la labor de institucionalización que cotidianamente se realiza en el seno de hogar, esto es, en la socialización y adaptación a un mundo social cuyo funcionamiento y reglas debemos aprender y que posteriormente reproducimos como conocimiento del sentido común. Es el ámbito donde se organiza en parte la vida cotidiana de los individuos e implica la experiencia de la vida en común y opera como una instancia mediadora entre el individuo y la sociedad (González de la Rocha *et al.*, 1990). El conocimiento de sentido común aprendido en el hogar es un conocimiento social institucionalizado, que permite anticipar comportamientos en la medida en que se han interiorizado las pautas sociales, de ahí que ejerza cierto control social y, consecuentemente coerción; por lo tanto, se impone a los individuos (Berger y Luckmann, 1968).

Para Bourdieu, la familia es el resultado de una "auténtica *labor de institución* [...] orientada a instituir duraderamente en cada uno de los miembros de la unidad instituida unos sentimientos adecuados para garantizar la *integración* que es la condición de existencia y de la persistencia de esta unidad" (Bourdieu, 2002a: 131, énfasis en la fuente). En la perspectiva de Giddens (1995), la familia correspondería con lo que él denomina "principios estructurales", en tanto principio de organización de totalidades societarias y factor que

interviene en el acondicionamiento general institucional de una sociedad, puesto que las instituciones son las prácticas de los principios estructurales de mayor extensión en el espacio-tiempo.

1.1.1. El hogar como organización

Jelin (1991; 1998), entre otros, establece la equivalencia del hogar con una organización formal, puesto que ambos tienen objetivos específicos, se allegan recursos que deben ser administrados, cuentan con una estructura de autoridad y, por lo tanto, en ella se realizan una serie de actividades para la consecución de sus propósitos de acuerdo con una determinada división del trabajo, que, en tanto organización, también es fuente de conflictos. A continuación se abordan brevemente las características del hogar que hacen que se le reconozca como organización.

a) el objetivo del hogar

En México, y en general en el mundo occidental, socialmente la tarea de la reproducción de los individuos ha recaído en las familias. Entre los estudiosos del tema hay consenso en que, en términos generales, el objetivo de la familia es el de la reproducción de sus miembros. Según Oliveira y Salles (1989) el hogar es el lugar de los afectos pero también de la satisfacción de diferentes necesidades (alimentación, salud, crianza y educación de los niños, entre otras), en donde los procesos de trabajo allí realizados se orientan a mantener y reproducir la vida de sus integrantes y, por lo tanto, de la fuerza de trabajo. También es considerado como un ámbito social donde los individuos organizan diversas actividades necesarias para la reproducción de la vida inmediata (García, Muñoz y Oliveira, 1989).

Para Jelin (1991), el objetivo del hogar es asegurar la manutención y reproducción de sus miembros de acuerdo con los criterios y parámetros correspondientes a un estándar de vida adecuado. Esta autora, al referirse a los estándares de vida adecuados, aborda un tema de constante debate, pues ella misma reconoce las dificultades que implica establecer dichos

estándares, aunque la autora afirma que teóricamente debería ser posible definir un umbral social mínimo de satisfacción de ciertas necesidades biológicas para la sobrevivencia, puesto que las necesidades biológicas más elementales tienen un componente social inherente al proceso de su satisfacción. Así, si bien se reconoce que las necesidades están histórica y culturalmente determinadas, y que pueden variar para diferentes grupos sociales (Boltvinik, 1994; Jelin, 1991; Szasz, 1994); el debate en torno a los estándares de vida o niveles mínimos de satisfacción, así como en cuanto a la definición de las necesidades consideradas como básicas, es aún tema de discusión en la economía normativa, en particular en la economía del bienestar, que busca la determinación de dichos estándares a nivel general para el conjunto de una población en contextos particulares; es decir, a nivel macrosocial, y en los cuales el hogar es una unidad de observación de la cual se busca la regularidad estadística.[4] Sin embargo, a nivel microsocial el problema es diferente, puesto que la definición de las necesidades del hogar cambia a lo largo del ciclo doméstico, ya que dependen de cada uno de sus miembros (edad, sexo, estado de salud), así como de las condiciones socioeconómicas a lo largo del ciclo, entre otros aspectos.

b) Obtención y administración de los recursos

Las unidades domésticas deben realizar actividades para allegarse los recursos materiales necesarios para satisfacer sus necesidades, esto es, para cumplir con sus objetivos. Los recursos materiales del hogar, ya sea en dinero o en especie, pueden provenir de diversas fuentes: *a)* ingresos monetarios obtenidos como resultado de alguna actividad laboral; *b)* ingresos provenientes de la propiedad; *c)* los originados de la producción del hogar fuera del mercado para el autoconsumo; *d)* de las transferencias no gubernamentales a través de las redes de parentesco, de amistades o de vecinos; y *e)* de las transferencias gubernamentales (Folbre, 1991; Jelin, 1998).

Es precisamente en la obtención de este tipo de recursos que los hogares se relacionan con la esfera de la producción, pues la incorporación de sus miembros a la actividad

[4] Dentro de esta corriente de pensamiento económico la excepción la constituye Amartya Sen, quien en sus escritos en torno a la valoración del bienestar pone el énfasis en las necesidades particulares a nivel individual, es más, en lugar de hablar de necesidades o estándares de vida, el análisis lo centra en los funcionamientos y capacidades reales del ser humano (v. Sen, 1982; 1996; 2003).

económica remunerada no sólo depende de las características de estos (*e.g.* edad, sexo, capacitación para el trabajo), sino que también está condicionada por la oferta de puestos de trabajo, que a su vez se asocia a las condiciones de la economía en general de la sociedad de que se trate (Oliveira y Salles, 1989). Por otro lado, las redes de apoyo mutuo adquieren especial importancia en la obtención de recursos entre los hogares pobres, pues la falta de seguridad económica se compensa mediante redes de intercambio que representan un sistema de seguro cooperativo informal (González de la Rocha, 1988; 1994).

En relación con los recursos, además de su obtención, hay otras tareas relacionadas con estos que se realizan en las unidades domésticas: su administración y distribución. Las personas a quienes tradicionalmente se les ha hecho responsables de asegurar que los recursos no sean utilizados para fines diferentes a los establecidos han sido las mujeres-esposas (Jelin, 1991). Finalmente, cabe mencionar que los recursos de que disponen las unidades domésticas pueden ser materiales, como el dinero y los bienes, o no materiales, como el tiempo o los de naturaleza simbólica y coercitiva (González de la Rocha, 1994).

c) Sistema de autoridad

El sistema de autoridad de un hogar incluye la asignación de responsabilidades, la supervisión de tareas y un sistema de disciplina. Jelin (1991) aclara que los incentivos o recompensas que alientan a sus miembros para realizar sus tareas difieren de otras organizaciones formales, pues no se trata de asignar tareas desde una posición de autoridad, sino que involucra una operación mucho más compleja en la que están en juego los sentimientos y la solidaridad; es decir, los miembros del hogar deben ser convencidos para que contribuyan con la tarea común.

d) División del trabajo y definición de roles

Otra característica de los hogares es que las tareas orientadas al mantenimiento y reproducción –ya sean las realizadas fuera del hogar (en la búsqueda de ingresos) o las llevadas a cabo dentro de él (*v. gr.* el trabajo doméstico)– se distribuyen entre sus miembros.

Esta división del trabajo, su repetición de generación en generación (o reproducción) y su consecuente interiorización, ha conducido a la definición de roles que son asumidos como naturales y, en cierta medida, como valores o creencias (Heller, 1985).

La división del trabajo de las actividades reproductivas ha llevado a la definición tanto de los deberes y obligaciones entre padres e hijos, como de los roles sexuales –en los que al hombre se le asigna el papel de "cabeza del hogar" y proveedor de recursos, mientras que a la mujer le corresponde el de ama de casa, madre y esposa– que constituyen la base ideológica sobre la que descansan la moralidad y las desigualdades de género[5] (Lamas, 1986). Así, el sistema de creencias y representaciones que está enraizado en las sociedades occidentales, y en especial en América Latina, rige la organización doméstica que descansa en la diferencia entre las esferas pública y privada de la vida, en la "naturalidad" de la familia y de la división del trabajo basada en el género (Jelin, 1991).

Conviene, sin embargo, hacer algunas precisiones acerca de los roles y de la división del trabajo: en primer lugar, aquí los roles se entienden como prácticas o comportamientos generados por un *habitus*, como una manifestación de éste. En palabras de Schutz (1995: 311-312) "debo aprender los roles sociales típicos y las expectativas típicas sobre la conducta de quienes desempeñan tales roles, con el fin de asumir el rol adecuado y la adecuada conducta correspondientes, cuya aprobación por parte del grupo social se prevé" para un agente, o grupo de agentes sociales en una posición determinada en el espacio social.

En segundo lugar, ni *habitus* ni roles significan rigidez, pues hay un cierto grado de flexibilidad, de maleabilidad en ambos. El *habitus* es un fundamento de conductas regulares, pero "*tiene parte ligada con lo impreciso y lo vago*" (Bourdieu, 1993: 84, subrayado en la fuente); mientras que los roles son comportamientos típicos (Heller, 1985). Si no fuera así, no habría lugar para la agencia, para la reflexión, para el cambio; puesto que un agente social puede ponerse a distancia de ambos cuando reflexiona sobre su comportamiento, ya que la agencia es la capacidad del ser humano de actuar de manera reflexiva y con un propósito dentro de estructuras heredadas del pasado y vividas en el presente; actuar de manera tal que en ocasiones se puede modificar lo que es heredado y lo que es vivido (Storey, 1999).

---

[5] "Género" es un concepto analítico que puede definirse como una red de creencias, rasgos de personalidad, actitudes, sentimientos, valores, conductas y actividades basados en las diferencias sexuales que resultan de un proceso de construcción social y que también alude a las relaciones sociales basadas en dichas diferencias (Benería y Roldán, 1992: Riquer, 2001).

En tercer lugar, y en relación con la división del trabajo expresada en la diferencia sexual, aquí se asume que ésta es resultado de las distancias en las posiciones que hombres y mujeres guardan en el espacio social. Las diferencias sexuales han configurado *habitus* y capitales o poderes diferentes desigualmente distribuidos –en especial capital simbólico (Bourdieu, 2002a)–, que se manifiestan en el ámbito familiar. Diferencias sexuales que devienen diferencias de género en tanto que son socialmente construidas, o como dice Rubin (1996), diferencias que constituyen un sistema de sexo/género propio de cada sociedad, en tanto conjunto de disposiciones por las que una sociedad transforma la sexualidad biológica en productos de la actividad humana; se trata pues de la organización social de la sexualidad y de la reproducción de las convenciones del sexo y del género (por ejemplo los sistemas de parentesco); diferencia sexual que implica desigualdad social porque el poder simbólico asignado a cada género también lo es.

Así, las relaciones que se dan en el seno del hogar entre sus miembros, asociadas a la división del trabajo, reflejan las relaciones de poder por vía del sistema de autoridad. Ambos –división del trabajo y sistema de autoridad– son expresión de relaciones de poder desiguales según género y generación que se manifiestan en diversos aspectos de la cotidianidad de las unidades domésticas; por ejemplo, en la distribución de los recursos y en la subordinación de la mujer. Por ello en el apartado siguiente se abordan las cuestiones referentes a las relaciones de poder en el hogar.

1.1.2. Relaciones de poder y conflictos en la familia

En la unidad doméstica las relaciones de poder están presentes, y como se mencionó, el poder está asociado a la posesión de capitales, entendidos estos como recursos. Las diferentes especies de capital se sintetizan o manifiestan en el capital simbólico, el cual

> es una propiedad cualquiera, fuerza física, riqueza, valor guerrero, que, percibida por unos agentes sociales dotados de las categorías de percepción y valoración que permiten percibirla, conocerla y reconocerla, se vuelve simbólicamente eficiente, como una verdadera *fuerza mágica* [...] Para que el acto simbólico ejerza, sin gasto de energía visible, esta especie de eficacia mágica, es necesario que una labor previa, a menudo invisible, y en cualquier caso olvidada, reprimida, haya producido, entre quienes están sometidos al acto de imposición, de

> conminación, las disposiciones necesarias para que sientan que tienen que obedecer sin siquiera plantearse la cuestión de la obediencia. La violencia simbólica es esa violencia que arranca sumisiones que ni siquiera se perciben como tales apoyándose en unas «expectativas colectivas», en unas creencias socialmente inculcadas. (Bourdieu, 2002a: 172-173, énfasis en la fuente).

Bourdieu (1990; 1993) plantea que las luchas por el reconocimiento son una dimensión muy importante de la vida social, las cuales se basan en la acumulación del capital simbólico comúnmente llamado prestigio, reputación, renombre, que es la forma percibida y reconocida como legítima de las diferentes especies de capital. Además, entre las características del capital simbólico, este autor señala que:

1) Es percibido por todos los miembros de un grupo, puesto que existe en la relación entre unas propiedades poseídas por los agentes y unas categorías de percepción.
2) Las propiedades poseídas y las categorías de percepción de los agentes sociales constituyen categorías sociales (los de arriba/los de abajo, los hombres/las mujeres); por tanto, el capital simbólico está vinculado a grupos.
3) El capital simbólico es a la vez instrumento y apuesta de las estrategias colectivas que pretenden conservarlo o aumentarlo, y de las estrategias individuales que pretenden adquirirlo o mantenerlo, a fin de unirse a quienes lo poseen y diferenciarse o distanciarse de los grupos que poseen poco o carecen de él.
4) Dado que las estructuras de percepción y de valoración son en esencia fruto de la incorporación de las estructuras objetivas, la estructura de la distribución del capital simbólico tiende a presentar una estabilidad muy grande (Bourdieu, 2002a).

Este poder, que Bourdieu denomina capital simbólico, es el que Weber, cuando habla de poder, identifica como legítimo. Este último autor distingue tres tipos de dominación legítima, uno de los cuales es de carácter tradicional, en el cual reconoce dos tipos originarios, uno de ellos es el "patriarcalismo" (*i.e.* patriarcado), que define como "la situación en que dentro de una asociación, las más de las veces primariamente económica y familiar, ejerce la dominación (normalmente) una sola persona de acuerdo con determinadas reglas hereditarias fijas" (Weber, 1974: 184). Aquí se hace alusión al pensamiento weberiano acerca de este tipo de dominación tradicional-patriarcal porque es la base de lo que se ha dado en llamar como "patrón de dominación patriarcal" o "modelo tradicional" que caracteriza las relaciones entre géneros y generaciones en las unidades domésticas; el otro eje en el que se basa dicho modelo

está constituido por las diferencias de género expresadas en la división del trabajo. Sin embargo, la noción de poder que aquí se adopta es la que utiliza Giddens, pues alude a disponibilidad de recursos para llevar a cabo tal dominación; como él dice:

> El uso del poder en una interacción se puede entender en función de los recursos o facilidades que los participantes aportan y movilizan como elementos de su producción, dirigiendo así su curso. Incluyen no sólo las destrezas mediante las cuales la interacción es constituida en tanto «provista de sentido», sino también –y esto debe enunciarse aquí sólo en forma abstracta– todos los demás recursos que un participante es capaz de aportar para influir o controlar la conducta de los otros que son parte de la interacción, incluso la posesión de «autoridad» y la amenaza de uso de la «fuerza» (Giddens, 1997: 139).

Para Giddens, el poder denota dos situaciones diferentes: la primera se refiere a la capacidad transformadora de los agentes sociales, lo que se "puede hacer"; es la virtualidad del actor de intervenir en una serie de sucesos para alterar su curso –que aquí se distingue como agencia–. La segunda tiene un sentido más amplio, relacional, que define como "la capacidad de asegurar resultados donde la realización de estos depende del obrar de *otros*. En este sentido, los hombres tienen poder «sobre» otros: este es el poder como *dominación*" (Giddens, 1997: 138, énfasis en la fuente). En relación con el tema del poder, este autor hace cuatro precisiones: 1) el poder, en el sentido amplio o en el restringido, denota capacidades; 2) la relación entre el poder y el conflicto es contingente; 3) el concepto de "interés", más que el de poder como tal, es el que se relaciona directamente con el conflicto y la solidaridad, lo que 4) no implica que las divisiones de intereses puedan ser superadas en toda sociedad empírica –o en toda relación (Giddens, 1997: 138-139).

Al abordar el tema del poder en las unidades domésticas, Chafetz (1991) distingue en él dos aspectos que son conceptualmente diferentes pero que están relacionados: recurso de poder y poder de definición. Para esta autora, el *recurso de poder* se refiere a la habilidad de una persona o grupo para extraer sumisión, incluso ante la resistencia, mediante la coerción o el soborno real o como amenaza. Tal poder es una función del grado en que, quien ejerce el poder, controla recursos que para el subordinado son valiosos y de alguna manera inaccesibles o insuficientemente accesibles. Por su parte, con la noción de *poder de definición* alude a la habilidad de una persona o grupo para imponer a otros sus valores, normas o estándares de juicio. Ambos aspectos del poder están presentes en la unidad doméstica, pues la estructura jerárquica del hogar está basada en la existencia de relaciones de poder, donde los individuos mantienen posiciones de dominación y de subordinación; así, las relaciones de pareja son

relaciones de poder. Esto se relaciona con los planteamientos de Bourdieu en torno a que la familia tiende a funcionar como un campo, en el que los miembros guardan posiciones diferentes según el tipo y monto de sus capitales (*i.e.* poderes).

Chafetz (1991) afirma que, por definición, en las sociedades estratificadas por género –como las occidentales y en particular las latinoamericanas– los hombres poseen más poder que las mujeres, y de hecho hay un acuerdo ampliamente difundido de que virtualmente en todas las sociedades éste ha sido el caso.

Las desigualdades en las posiciones de poder en el hogar, sin embargo, no sólo están determinadas por el género, sino también por la edad o generación (Stromquist, 1998). En el caso particular de los hogares de la clase trabajadora mexicana, las mujeres y los niños tienen, en general, menos autoridad sobre, y acceso a, los recursos como el dinero, los bienes y el tiempo (González de la Rocha, 1994).

La estructura de poder en los hogares mexicanos se considera como patriarcal y autoritaria, porque la toma de decisiones se encuentra mayormente en las manos del jefe varón; mientras que las mujeres tienen un papel bastante limitado dentro del hogar en términos de autoridad y toma de decisiones (Chant, 1988). En este patrón de dominación los roles socialmente asignados al hombre y a la mujer juegan un papel central. La autoridad del hombre como jefe de la unidad doméstica está estrechamente asociada a su papel de proveedor económico. Junto a un amplio y complejo entramado de prescripciones sociales, institucionales y culturales, su aportación económica es el hecho que justifica y legitima, en su faceta doméstica, el "patrón de dominación patriarcal" heredado del antiguo derecho romano del *pater familias*.

Dicho patrón prescribe *grosso modo* que la generación de ingresos corresponde exclusivamente al varón y que la alteración de los papeles esperados puede traer conflictos domésticos (Bastos, 1999a), mientras que a la mujer le corresponde hacerse cargo de las tareas domésticas y del cuidado y educación de los hijos. No obstante, cabe mencionar que la creciente participación de las mujeres en la actividad económica ha tendido a debilitar la exclusividad masculina en la obtención de recursos, y las relaciones de poder adoptan diferentes matices según la clase social y, en especial, la escolaridad y la actividad económica de las mujeres (Blumberg, 1991); asimismo, en décadas recientes, la decisión de tener hijos y su espaciamiento han sido áreas del ámbito de influencia de la mujeres (García y Oliveira,

1994); además, cada vez son más los hogares que no se ajustan a dicho modelo, debido, por ejemplo, al aumento de los hogares jefaturados por mujeres (Chant, 1999).

Cabe agregar que las relaciones de dominación masculina no siempre son asumidas por las mujeres de la misma manera. En relación con esto, Oliveira (1998) distingue tres formas en que las mujeres asumen tal dominación: la sumisión, la imposición y el cuestionamiento.

La literatura revisada acerca del patrón de dominación centra la atención en las relaciones de género, principalmente entre la pareja, y poco se dice acerca de las relaciones de poder entre las generaciones (padres e hijos); sin embargo, en general se menciona la obediencia que los hijos le deben a sus padres y el respeto mutuo que, en el caso de los padres hacia los hijos quiere decir mantener un cierto equilibrio, darles libertad al mismo tiempo que se les corrige y se les inculca un sentido de responsabilidad con la familia, con su reputación, y con su posición en la comunidad (Selby, 1990), aunque entre iguales (hermanos) se hacen presentes las diferencias de género, pues las libertades y las responsabilidades suelen ser desiguales entre hijas e hijos.

En torno al tema de las relaciones de poder en las unidades domésticas, Stromquist (1998) afirma que son pocas las tipologías de los patrones de autoridad; esta autora cita la tipología que elaboró Sara-Lafosse para las familias latinoamericanas, la cual habla de tres tipos de familias:

1) *Despóticas*, que corresponde a aquellas en las que los hombres son egoístas, dan órdenes, dominan a través del sexo, asumen pocas responsabilidades y tienden a abandonar el hogar.
2) *Patriarcales*, en las que los hombres tienen más interés en sus hijos y no ven a sus esposas como objetos sexuales sino como madres. En este tipo de familias las mujeres pobres viven las relaciones sexuales como una obligación.
3) *Democráticas*, en las que hombres y mujeres viven condiciones más igualitarias en el reparto de tareas domésticas y en la toma de decisiones (Stromquist, 1998: 142-143).

En términos generales se considera al hogar "como un ámbito social donde los individuos organizan, en armonía o en conflicto, diversas actividades necesarias para la reproducción de la vida inmediata" (García, Muñoz y Oliveira, 1982: 168). En este sentido, el hogar no es la asociación de individuos en igualdad de condiciones en términos de recursos, intereses y

autoridad; ello implica que, por diversas razones, también sea un lugar donde las confrontaciones y los conflictos están presentes.

En relación con lo anterior, se reconocen dos tipos de conflictos: los basados en diferencias de género, por un lado, y los que se originan en la diferencia de generación, por el otro. González de la Rocha (1994) y Jelin (1991), entre otros, señalan que los conflictos pueden originarse por la distribución de recursos, por la división del trabajo, por la asignación de tareas y responsabilidades o por la estructura de poder. Oliveira y Salles (1989) también destacan que las relaciones entre géneros y generaciones involucran aspectos materiales, afectivos y simbólicos. Estas relaciones pueden generar conflictos y solidaridades que, al intervenir en el grado de cohesión, dan mayor o menor continuidad a familias y unidades domésticas. 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 las formas de autoridad y división sexual del trabajo generadas cultural y socialmente. Así, el hogar no constituye un entorno idílico de igualdad; es más bien un espacio social en el que las luchas y conflictos están presenten, "atravesados por ejes de diferenciación que determinan un acceso desigual a los bienes y servicios sociales entre los que hay que contar a los recursos simbólicos que promueven la formación de identidad, de las subjetividades y de las posibilidades de empoderamiento"[6] (Ariza y Oliveira, 2001, 28).

1.2. Estrategias de reproducción

El término "estrategias de reproducción" es una herramienta conceptual que alude a las prácticas desarrolladas por las unidades familiares que se orientan a asegurar la reproducción material y biológica de sus integrantes (Torrado, 1981).[7] Este concepto permite vincular la

---

[6] El empoderamiento o apoderamiento alude a un proceso de cambio en varios niveles que debería conducir a que las mujeres disfruten de cuotas crecientes de poder y control sobre sus vidas. Aun cuando envuelve varias acepciones, existe consenso respecto de que implica una alteración de la distribución de poder en un sentido favorable para ellas, con una activa participación de las propias mujeres en el proceso (Ariza y Oliveira, 2002: 61).

[7] Aunque en sentido estricto, Torrado (1981), las denomina "estrategias familiares de vida".

organización de la reproducción de los agentes sociales a nivel macro o societal con las unidades domésticas responsables de dicha reproducción (nivel micro).

Existen diversas variantes de dicho término, entre ellas: "estrategias de existencia" (Sáenz y Di Paula, 1981), "estrategias de reproducción de la unidad" (Margulis, 1989), "estrategias familiares de vida" (Torrado, 1981) o simplemente "estrategias de reproducción" (Pepin y Rendón, 1989); sin embargo, independientemente de las diferencias en nomenclatura y de los matices de contenido implicados en cada término, todos ellos tienen como común denominador el hecho de que consideran, al menos, las prácticas asociadas a la reproducción material de la unidad doméstica, con excepción del término "estrategias de sobrevivencia" (o de supervivencia) que es mucho más restrictivo en cuanto al universo en el que centra la atención, pues se refiere exclusivamente a la población de escasos recursos, y se ha utilizado para enfatizar los mecanismos mediante los cuales las unidades domésticas enfrentan y se adaptan a las condiciones externas y para destacar su papel activo en la lucha por la obtención de recursos necesarios para la supervivencia (Oliveira y Salles, 1989; Chant, 1991).

La génesis de todos estos términos se le adjudica a Duque y Pastrana, quienes originalmente usaron el término "estrategia objetiva de subsistencia económica". Estos autores afirmaban que el aspecto central del concepto consiste en la reordenación de funciones al interior de las unidades domésticas; además, los autores enfatizaban la participación económica de todos o la mayoría de sus miembros; es decir, sólo se interesaban por la reproducción material de la unidad familiar (Argüello, 1981). Sin embargo, con el paso del tiempo, el término se fue ampliando para incluir también actividades extraeconómicas.

Las *estrategias de supervivencia* (o de sobrevivencia), por su parte, pueden ser definidas como "el conjunto de acciones económicas, sociales, 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 no obtienen de las mismas sus ingresos regulares para mantener su existencia en el nivel socialmente determinado, dadas las insuficiencias estructurales del estilo de desarrollo predominante" (Argüello, 1981: 196). En esta definición, el autor utiliza el término "estilo de desarrollo" para referirse a "la modalidad concreta y dinámica adoptada por un sistema social en un ámbito definido y en un momento histórico determinado" (Argüello, 1981:200). El estilo de desarrollo proporciona los bienes de consumo, las formas de consumo, crea las necesidades y los medios necesarios para su

satisfacción (Sáenz y Di Paula, 1981). Entre los indicadores del estilo de desarrollo Argüello (1981) menciona las características de los mercados de trabajo, del mercado de consumo, de la acción del Estado para mejorar el acceso de la población a ambos mercados, así como de la legislación vigente. Así, el estilo de desarrollo condiciona la obtención de recursos de los hogares y forma parte del contexto en que se desenvuelven, así como también forma parte de dicho contexto el entorno sociocultural en que se insertan las unidades domésticas.

El estilo de desarrollo, sin embargo, no es el único condicionante de las estrategias de sobrevivencia –o, en lo sucesivo, de reproducción–, también éstas son influidas por el ciclo doméstico o el curso de vida (Jelin, 1998), puesto que influyen en el bienestar y en el tipo de inserción ocupacional de las unidades domésticas urbanas. González de la Rocha observó que el bienestar económico de los hogares de la clase trabajadora de Guadalajara era un fenómeno que estaba más relacionado con el ciclo doméstico que con el tipo de ocupación desempeñada por el jefe del hogar. Esta autora distingue tres etapas o fases del ciclo doméstico: expansión, consolidación y dispersión (González de la Rocha, 1994); sin embargo, otros autores han utilizado criterios diferentes. Así, Margulis (1989) se refiere a cuatro etapas (formación, expansión, fisión potencial y fisión), mientras que Benería y Roldán (1992) utilizaron dos grandes fases subdividas en tres cada una: las fases tempranas –que incluye a las de formación, expansión y expansión plausible– y las fases avanzadas –con un periodo de transición denominado fisión/expansión y los dos restantes de fisión y sustitución.

El concepto estrategias de sobrevivencia, sin embargo, ha sido objeto de fuertes críticas. Una de ellas se refiere a su carácter limitado; por un lado, porque sólo se aplica a los sectores más desfavorecidos y, por el otro, porque el concepto original únicamente hace referencia a la reproducción material (v. Argüello, 1981; Torrado, 1981; Selby *et al.* 1994).

Otra crítica en torno al concepto es el uso del término "estrategia", en virtud de que alude a cierta racionalidad, pues implica la conciencia de fines, metas, medios, plazos, resultados, por parte de los agentes involucrados, así como de opciones entre las cuales elegir que, en el caso de los hogares más desfavorecidos, son muy escasas. Es decir, se plantea la cuestión de explicitar el grado de "racionalidad" o deliberación que se atribuye a los comportamientos subsumidos en el concepto (Torrado, 1981; Selby *et al.* 1994). En relación con esta crítica, se ha argumentado que las estrategias pueden o no ser conscientes (Barsotti, 1981; Oliveira y Salles, 1989; González de la Rocha, 1994); por ello, aquí se usa el término "estrategia" en ese

sentido, esto es, como prácticas que pueden o no ser del todo conscientes, o como manifestación de lo que Bourdieu (1993; 2002) llama *habitus*, es decir, como conductas o prácticas que pueden ser orientadas en relación con fines sin estar conscientemente dirigidas hacia esos fines. Al ser "el producto de la incorporación de la necesidad objetiva, el *habitus* [...] produce *estrategias* que, por más que no sean el producto de una tendencia consciente de fines explícitamente presentados sobre la base de un conocimiento adecuado de las condiciones objetivas, ni de una determinación mecánica por las causas, se halla que son objetivamente ajustadas a la situación" (Bourdieu, 1993:23, énfasis en la fuente).

Debido a las críticas al concepto de estrategias de sobrevivencia, se han buscado conceptos alternativos o enfoques nuevos para dar cuenta de las condiciones de vida de los sectores más empobrecidos, uno de ellos es el de "vulnerabilidad", entendida como la inseguridad en los niveles de bienestar de los individuos, los hogares o las comunidades frente los cambios en el ambiente, aunque este enfoque también destaca la importancia de analizar el hogar de acuerdo con el ciclo doméstico, así como las condiciones de desigualdad asociadas a las diferencias de género y generación (Enríquez R., 2002). Este concepto se usó en Uruguay para vincular las estructuras de oportunidades con la habilidad de los hogares para desarrollar y movilizar activos a fin de tomar ventaja de dichas oportunidades (citado en: Enríquez R., 2002). Sin embargo, aquí se usa el término de "estrategias de reproducción" por varias razones: primera, se trata de un enfoque que se ha venido usando reiteradamente en investigaciones realizadas durante las últimas décadas en América Latina; en segundo lugar, está claro que la palabra "estrategias" se refiere más a las prácticas de los miembros de la unidad doméstica –*i.e.* a lo que ellos hacen ordinariamente y cómo se organizan, que es precisamente la intención de este trabajo– que a la planeación resultante de la reflexión y análisis detenido de las situaciones que enfrentan los hogares; en tercer lugar, al complementar el término "estrategias" con la frase "de reproducción", el concepto no se limita a un sector de la sociedad en particular, aunque esta investigación se dirige a hogares de los sectores populares; finalmente, el hecho de centrar el estudio en hogares que viven en condiciones de pobreza, de entrada indica que se parte del principio de que se trata de población en situación de vulnerabilidad, dadas sus limitaciones e incertidumbre para satisfacer sus necesidades elementales.

Así, al hablar de *estrategias de reproducción* aquí se denota al conjunto de prácticas realizadas por las unidades domésticas orientadas a asegurar la reproducción de sus integrantes. Dichas estrategias están condicionadas tanto por la clase o estrato social de pertenencia, como por el estilo de desarrollo y el contexto sociocultural de la sociedad particular en que se insertan los hogares.

1.3. El consumo en las estrategias de reproducción

Antes de abordar el tema del consumo en la estrategias de reproducción de las unidades domésticas conviene abordar dos temas: el primero se refiere a la definición misma del término "consumo" y el segundo a la perspectiva con que hoy en día éste se estudia en las ciencias sociales –principalmente en la sociología anglosajona y, en general, en los países del capitalismo avanzado– para luego retomar el asunto del consumo en las estrategias de reproducción e intentar dar una definición de consumo que refleje los propósitos de este trabajo.

1.3.1. Algunas definiciones del consumo

En las acepciones revisadas existe un común denominador: el reconocimiento de que el consumo es el uso de los bienes –y de los servicios–. Los antecedentes de esta afirmación datan de la teoría del valor, de la economía política de los siglos XVIII y XIX. Adam Smith distingue el valor de uso del valor de cambio: "la palabra valor tiene dos significados diferentes, pues a veces expresa la utilidad de un objeto particular, y, otras, la capacidad de comprar otros bienes, capacidad que se deriva de la posesión del dinero. Al primero lo podemos llamar «valor en uso», y al segundo, «valor en cambio»" (1982: 30). Aunque Adam Smith no hace alusión al consumo, sino sólo a la utilidad en tanto valor de uso,

posteriormente Marx hace propio el pensamiento de aquél al reconocer que la utilidad de una cosa hace de ella un valor de uso, pero además afirma que el "valor de uso se efectiviza únicamente en el uso o en el consumo" (Marx, 1980: 44), es decir, el consumo es el uso de las cosas, por lo tanto, es la realización del valor de uso, derivado éste de la utilidad de las cosas, que a su vez está condicionada por las propiedades o características de dichos bienes.

Esta equiparación del consumo con el uso de los bienes permanece, puesto que en la actualidad la economía define al consumo como la utilización personal y directa de los bienes y servicios producidos para satisfacer necesidades humanas; asimismo plantea que el consumo puede ser tangible o intangible, puede efectuarse de inmediato, en el corto o en el largo plazo (Zorrilla y Méndez, 1984). Esta segunda definición coincide con la anterior al considerar el consumo como el uso (utilización) de los bienes, pero asociados a la satisfacción de necesidades; además, hace alusión a la naturaleza de los bienes (tangibles e intangibles) e incluye el elemento de la temporalidad del consumo. Sin embargo, la economía no es la única disciplina de las ciencias sociales interesada en el consumo.

Para la antropóloga Douglas y el economista Isherwood el consumo es "el uso de los bienes materiales que está más allá del comercio y goza de una absoluta libertad frente a la ley" (1990: 72). En la perspectiva de estos autores, el consumo tendría que ser reconocido como parte integral del mismo sistema social, en tanto objeto de mediación en las relaciones sociales con otras personas (Douglas e Isherwood, 1990: 18), es decir, estos autores adoptan un enfoque cultural del consumo (del que se habla brevemente más adelante), aunque en su definición de nuevo destaca la alusión al uso de los bienes.

Por su parte, el también antropólogo Miller (1995), más que por la definición de un concepto, él se interesa en el consumo en tanto tema de estudio. En ese sentido –como tema– enfatiza en la dificultad de definirlo de manera útil; no obstante, deja en claro que no se reduce sólo a los actos de compra. Las dificultades que presenta la definición las asocia a la necesidad de que el término incluya la recepción de los servicios que brinda el Estado; además, señala que el consumo no debe restringirse al individuo, ya que puede ser un acto público, o bien, con frecuencia involucra "la economía moral" del hogar y no sólo la de un agente individual. Así, este autor sostiene que el tema del consumo "debe ser seguido de manera dialéctica entre la especificidad de la región, de los grupos y de las formas

particulares de mercancías, por un lado, y la generalidad de los cambios globales en la economía política y en las contradicciones de la cultura, por el otro" (Miller, 1995: 34).

En el mismo sentido que Miller se expresa Campbell, quien hace un recuento de lo que ha sido la sociología del consumo en Gran Bretaña. Este autor llega a la conclusión de que, debido a la diversidad de enfoques que puede implicar el estudio del consumo, él se limita a recomendar el uso de una definición de trabajo que "identifique al consumo como una actividad que involucra la selección, compra, uso, mantenimiento, reparación y desecho de cualquier producto o servicio" (Campbell, 1995: 101).

Por su parte, para Dagoberto Páramo (2004) el fenómeno del consumo, en tanto columna vertebral de los procesos de planeación y marketing de las empresas, se concibe como la conjugación y expresión de una serie de circunstancias particularmente complejas y estrechamente relacionadas con el acto y la acción de la adquisición y uso de productos que son propias del mundo moderno.

De las definiciones arriba citadas, queda claro que el elemento común en ellas es la asunción del consumo en tanto uso de los bienes, *i.e.* rescatan la antigua noción del valor de uso; por ello, y por los aspectos que interesa destacar en este trabajo (que se abordan más adelante), aquí se considera al consumo como eso: el uso de los bienes y servicios.[8] Dicho uso puede ser tangible o intangible y, según la naturaleza y características de los bienes, puede agotarse de inmediato o realizarse durante periodos más amplios –en el corto, mediano o largo plazo–. Además de las diferencias en la temporalidad del consumo, se reconoce aquella en el tipo de consumo que realizan los agentes sociales, puesto que puede ser individual o colectivo, este último se lleva a cabo cuando se trata de servicios, entre los que también hay que distinguir los que, por su naturaleza y objetivos, son proporcionados por el Estado.[9] Finalmente, aquí se considera que el consumo está condicionado por aspectos asociados a la diversidad tanto de las características particulares de los agentes sociales (tales como la edad y el género, entre otras posibles), como de los elementos que conforman los contextos en que

---

[8] Un servicio es un bien que no se materializa en objetos tangibles. Es la realización del trabajo de los hombres con el fin de satisfacer necesidades ajenas, capaz de lograr la satisfacción directa o indirectamente sin materializar los bienes (Zorrilla y Méndez, 1984).

[9] Desde una perspectiva marxista, una buena explicación de por qué el Estado asume la oferta de algunos servicios y de la infraestructura urbana la proporciona Topalov (1979).

se desenvuelven, que pueden ser compartidos por grandes grupos –como el clima, el momento histórico, la cultura– o por sectores de aquellos.

Como tema de estudio en las ciencias sociales, los abordajes han variado con el tiempo. Aquí se hace un recuento sintético de lo que ha sido el estudio del consumo (en buena medida entre los académicos anglosajones) con el propósito de, por un lado, dejar en claro la distancia existente entre el estudio del consumo como un área de la sociología y de la antropología y el aquí propuesto –esto es, como un elemento de la reproducción de las unidades domésticas– y, por el otro, tener elementos para dar una definición general del consumo.

1.3.2. El consumo como tema en las ciencias sociales[10]

Campbell (1995) reconoce que la sociología del consumo contemporánea –en Gran Bretaña y, por extensión, en las sociedades del capitalismo avanzado– tiene un origen híbrido, proveniente de dos enfoques que terminaron por mezclarse: uno económico-materialista (surgido de la sociología urbana y del trabajo) y el otro de carácter psicológico-cultural (emanado de la teoría crítica, de los estudios culturales y del debate sobre la modernidad o posmodernidad). El autor señala a Saunders como el precursor de la corriente económica o material, quien en los años ochenta del siglo pasado planteó que ya era tiempo de que la sociología se despojara del viejo paradigma marxista orientado a la producción, en favor de uno nuevo orientado hacia el consumo, argumentando que en lugar del viejo análisis del conflicto entre clases diferenciadas por la propiedad de los medios de producción, los sociólogos deberían reconocer el conflicto fundamental existente entre productores y consumidores. Así, en la reunión anual de 1990 de la British Sociological Association, el tema central de la conferencia fue "consumo y clases" (Campbell, 1995, 96-98). De esta manera

[10] En la revisión realizada en este apartado se omite toda un área de una importante disciplina de las ciencias sociales: la teoría económica de corte neoclásico, porque para ésta el aspecto relevante del consumo es el precio (*i.e.* valor de cambio) de los bienes y servicios y, en general, el consumo se estudia como el análisis de demanda –de un bien producido por un establecimiento, en el caso de la microeconomía; o a nivel agregado como gasto, en el de la macroeconomía (Fine, 2002; Miller, 1995).

adquiere presencia e importancia la identificación de grupos sociales en función del consumo que perfila estilos de vida semejantes.

Los orígenes de la corriente psicológica-cultural son más antiguos[11] y también más complejos debido a la diversidad de sus antecedentes. Entre los precursores de esta corriente se encuentra Veblen (1899), quien sostenía que el consumo conspicuo de la clase ociosa –para referirse a la clase pudiente– era un comportamiento usado como evidencia de su riqueza y de su posición social (*i.e.* como medio de comunicación), el cual posteriormente era emulado por las clases inferiores, principalmente por sus empleados domésticos, quienes a su vez difundían dichos comportamientos hacia otros grupos que también ocupaban posiciones inferiores.

El pensamiento de la Escuela de Frankfurt también contribuyó a esta corriente, en particular con los trabajos de Adorno y Horkheimer (1944), quienes acuñaron el término "industria de la cultura" para designar los productos y los procesos de la cultura de masas (cine y radio) y con el cual criticaron la creciente homogeneidad cultural y el carácter predecible de los individuos que los hace sustituibles, intercambiables y manipulables.

Por otro lado, los planteamientos de los clásicos como Marx (en particular la teoría del valor y del fetichismo de la mercancía) y Weber (sobre los grupos de estatus) son retomados y modificados en estudios más recientes a luz de la posmodernidad. Baudrillard (1981; 1982) es un claro ejemplo, pues le da otro sentido a la teoría del valor de Marx y rompe con la economía política clásica al sostener que el consumo de los objetos no responde a las necesidades, pues afirma que

> El doble análisis –el de la función social distintiva de los objetos y el de la función política de la ideología que con ella se relaciona– debe basarse en una condición previa absoluta: la superación de una visión espontánea de los objetos en términos de necesidad, de la hipótesis de la prioridad de su valor de uso [...] una verdadera teoría de los objetos y del consumo se fundará no sobre una teoría de las necesidades y de su satisfacción, sino sobre una teoría de la prestación social y de la significación (Baudrillard, 1982: 1-2).

Así, según este autor, para que un objeto se convierta en objeto de consumo debe convertirse en signo; por ello, para Baudrillard el consumo

---

[11] Aunque Campbell (1995) también señala a autores como Malinowski, Simmel, Mauss, Sombart, entre otros, como los precursores de esta corriente cultural, aquí sólo se hace referencia a aquellos cuyos trabajos fue posible consultar de manera directa.

> no se define ni por el alimento que se digiere, ni por la ropa que se viste, ni por el automóvil de que uno se vale, ni por la sustancia oral y visual de las imágenes y de los mensajes, sino por la organización de todo esto en sustancia significante; es *la totalidad virtual de todos los objetos y mensajes constituidos desde ahora en un discurso más o menos coherente*. En cuanto que tiene un sentido, el consumo *es una actividad de manipulación sistemática de signos* (Baudrillard, 1981: 224, énfasis en la fuente).

Los planteamientos de este autor le han merecido fuertes críticas (v. Fine, 2002; Miller, 1995); sin embargo, también se le reconoce la virtud de haber dejado en claro que los valores de uso (en plural) son construidos socialmente; por un lado, como productos con orígenes materiales y sociales y, por el otro, como productos con significado para aquellos que los usan –y para quienes los han producido y vendido (Fine, 2002).

A pesar de las críticas hechas a Baudrillard, de cierta manera él mismo dejó entrever varios niveles de análisis de los objetos cuando habla de "las lógicas del consumo", pues si bien afirma que la lógica del consumo es una lógica del signo y de la diferencia, también habla de cuatro lógicas del objeto en el consumo: *1)* una lógica funcional del valor de uso (o lógica de la utilidad, de las operaciones prácticas), *2)* una lógica económica del valor de cambio (o lógica de la equivalencia, del mercado), *3)* una lógica del cambio simbólico (o lógica de la ambivalencia), y *4)* una lógica del valor/signo (o lógica de la diferencia, del estatus); con lo cual él evidentemente ubica su análisis en la cuarta lógica, aunque sea la única a la que le da el carácter de consumo (v. Baudrillard, 1982: 56-57). Sin embargo, Baudrillard no es el único en intentar establecer niveles en la práctica de consumo, Silverstone (en: Storey, 1999: 165-166) distingue seis momentos que no necesariamente siguen un orden ni están igualmente presentes en todos los actos de consumo:

a) *Producción de mercancías*. Corresponde al proceso orientado a la producción de ganancias.
b) *Imaginación*. Se refiere al trabajo de la publicidad que intenta hacer de la mercancía un objeto de deseo, pero también involucra el trabajo mental del deseo y la imaginación implicados en las prioridades de consumo del consumidor.
c) *Apropiación*. Corresponde al momento en el que una mercancía sale de la esfera del mercado y pasa a ser parte de las posesiones del consumidor.
d) *Objetivación*. Este momento se articula al uso, a cómo un objeto es dispuesto y dónde es ubicado en la economía moral del consumidor.

e) *Incorporación*. Se refiere a las maneras en las cuales el objeto, a través del tiempo, encuentra su lugar en las rutinas diarias de la economía moral del consumidor.

f) *Conversión*. Centra la atención en la forma en que un objeto –una vez apropiado, objetivado e incorporado– puede ser usado para articular significados públicos.

El otro clásico que ha servido de soporte en desarrollos contemporáneos sobre el consumo es Weber. El estudio de Ritzer (1996) adopta los planteamientos weberianos de la racionalización y los lleva al análisis de vida cotidiana actual de la sociedad estadounidense. De igual forma, a Weber se le reconoce como pertinente para la comprensión de la diferenciación social de las sociedades de consumo, particularmente porque su concepto de grupo de estatus parece referirse a quienes comparten un estilo de vida común en torno al consumo. Este autor escribió que "las «clases» se organizan según las relaciones de producción y de adquisición de bienes; los «estamentos» [*i.e.* grupos de estatus], según los principios de su *consumo* de bienes en las diversas formas específicas de su «manera de vivir»" (Weber, 1974: 692, énfasis en la fuente). Aunque en sentido estricto, este autor se refiere al estatus como honor, prestigio o estima y, por lo tanto, los grupos de estatus estarían formados por aquellos que comparten dichas características, la alusión al consumo y a la manera de vivir –o estilo de vida– ha motivado que se considere al consumo como elemento de diferenciación social. Así, por ejemplo, Baudrillard acepta que "se puede considerar a los objetos mismos y su *suma* como indicios de *adscripción social*" (Baudrillard, 1982: 11, énfasis en la fuente); por su parte, Giddens (1991) alude al consumo y a las prácticas rutinizadas como elementos que perfilan los estilos de vida; mientras que Bourdieu (2002b) también enfatiza en la importancia de las prácticas, incluido el consumo y en particular el gusto, asociadas al origen social.

En síntesis, diversos autores han estudiado o reconocen el poder simbólico de los bienes (Douglas e Isherwood, 1990; Storey, 1999, entre otros) como elemento diferenciador que expresa las relaciones de clase; además, coinciden en que un bien es consumido no sólo por su valor de uso o utilidad, sino también por lo que éste dice –al propio consumidor y a otros consumidores– acerca de quienes lo consumen; esto es, la elección de un bien tiene raíces sociales y culturales.

Por su parte, el discurso de los posmodernistas le da importancia al consumo porque asocian la sociedad posmoderna con una sociedad de consumo, idea que, como se mencionó,

ha sido adoptada por diversos autores. La sociedad del consumo existe donde la mayoría de la gente tiene una relación mínima con la producción y con la distribución, de modo que, para los individuos, el consumo es la única arena remanente a través de la cual potencialmente pueden establecer una relación con el mundo, tal como sucede en las sociedades altamente industrializadas de hoy (Miller, 1995). Así, en el consumo se manifiestan las diferencias tanto de los estilos de vida como de los grupos sociales.

Hablar de posmodernidad es aludir, directa o indirectamente, al fenómeno de la globalización. Uno de los cambios más fuertes introducidos por la globalización y por la era de la información se observa en la esfera del esparcimiento y del consumo, en la cotidianidad de las personas (Kumar, 1995; Ritzer, 1996). El capitalismo avanzado incorpora cada vez más áreas de la vida social y cultural dentro del alcance de la actividad capitalista y de la racionalidad del mercado. Un efecto de esto ha sido el de empujar a la sociedad hacia nuevas y poco conocidas direcciones, en parte por la relativa novedad del proceso y en parte por el tipo de áreas que se han abierto a la penetración capitalista (Kumar, 1995). Una de esas direcciones quizá sea la profundización de la brecha que separa a la sociedad en dos polos: el moderno, constituido por los sectores en la cúspide de la estructura social (grupos de ingresos medios y altos), y el tradicional (o pobre), en la base. Este distanciamiento, sin embargo, también se da entre países; por un lado, aquellos modernos del capitalismo avanzado, altamente industrializados, globalizados y, por el otro, el resto, ya sea que se encuentren en vías de desarrollo o de modernización.

En este sentido, es cierto que en la actualidad, como resultado de los avances en las telecomunicaciones y en la informática, se ha introducido toda una gama de artículos novedosos para el trabajo y el esparcimiento orientados a su uso en el hogar; sin embargo, el consumo de estos viene a reforzar las diferencias existentes entre los grupos sociales, particularmente en los países en vías de desarrollo cuyas sociedades muestran fuertes desigualdades. Así, en México, por ejemplo, el acceso a estos bienes queda prácticamente restringido a un reducido sector de la población –aquél que se ubica en los dos o tres deciles más altos de ingresos–,[12] ya que más de la mitad ha sido oficialmente reconocida como pobre,

[12] A manera de ilustración, en el año 2000 alrededor del 10% de las viviendas del país disponían de computadora, mientras que en Baja California el porcentaje resultó aproximadamente del 17% (INEGI, 2001).

lo que da una aproximación del tamaño del espacio al que puede penetrar la modernidad en nuestro país con una relativa facilidad.

Según Campbell, en las últimas décadas se ha hecho común que se exprese la visión de que la sociedad contemporánea es una sociedad de consumo, una "cultura del consumidor". Es decir, una sociedad organizada alrededor del consumo, más que de la producción de bienes y servicios. Esto parece significar no sólo que la economía está estructurada alrededor de la venta y promoción de bienes, sino también que los miembros de la sociedad consideran que un nivel alto de consumo es indicador del éxito social y de la felicidad personal, por lo tanto lo escogen como su más alta meta de vida (Campbell, 1995).

Las marcadas diferencias entre el consumo realizado en los países del capitalismo avanzado frente a aquellos que no pertenecen a dicho grupo ha significado un uso indiscriminado de recursos naturales por parte de los primeros que generalmente son proveídos por los segundos, así como también ha provocado la contaminación del planeta. Esta situación también ha sido expuesta en el ámbito académico en franca crítica al consumismo; autores como Scitovsky (1986), Taylor y Tilford (2002) y Cortina (2002), entre otros, pugnan por un uso más racional de los recursos, por un consumo moderado y menos depredador.

Finalmente, hay toda una tradición de estudios que conviene mencionar, pues en sus desarrollos el consumo es un tema clave. Se trata de los trabajos que analizan la pobreza desde la economía normativa, mismos que a continuación se tratan sucintamente.

Hablar de pobreza es hablar de carencias, la "pobreza es, por supuesto, un asunto de privación" (Sen, 1982: 22). Una definición aparentemente sencilla de la pobreza es aquella que la concibe como la imposibilidad de alcanzar un nivel de vida mínimo (Banco Mundial, 1992: 324). Sin embargo, la pobreza es un fenómeno multidimensional; una definición clara de pobreza requiere que se explicite qué se entiende por "un nivel de vida mínimo", es decir, lo que una sociedad determinada considera que un individuo o familia debe cubrir a un nivel "mínimo" y cuya carencia –total o parcial– implica pobreza. De aquí que cualquier intento por identificar y medir la pobreza plantea el problema de la definición de ese nivel de vida mínimo, y este tema es motivo de polémica, tanto internacional como nacional, pues implica definir, por un lado, cuál es el umbral o línea que separa a los pobres de los no pobres y, por el otro, cuál o cuáles dimensiones del bienestar se considerarán en la medición, así como

también requiere establecer qué indicadores se usarán de cada dimensión incluida (Boltvinik, 2001),[13] esto independientemente de que tampoco existe acuerdo acerca cuál es la unidad de análisis –individuos u hogares– pues, por ejemplo, Amartya Sen adopta la de los individuos.

Las discusiones en torno a las dimensiones, indicadores y umbrales de la pobreza a considerar en cualquier cuantificación del fenómeno en una sociedad, ha dado como resultado una diversidad de métodos para tal fin –que por supuesto también varían según la posición filosófica de los autores en torno a la ética–. No obstante, los métodos que más se han utilizado son el directo y el indirecto. Ambos requieren de la superación de los problemas de definición mencionados. La diferencia entre ambos estriba en que el primero clasifica a los individuos o familias como pobres o no pobres según cubran sus necesidades, es decir, por la vía del consumo de, o del acceso a, los satisfactores considerados como mínimos necesarios que funcionan como referentes (Sen, 1982). Este método es conocido como el de las necesidades básicas insatisfechas. Por su parte, el método indirecto identifica y cuantifica a los pobres por la vía del ingreso o del gasto. Una vez definido un estándar de consumo que cubre las necesidades básicas, a esos bienes y servicios se les asocia un precio, es decir, se determina el costo de los satisfactores básicos. El monto obtenido, o línea de la pobreza, se utiliza como criterio de discriminación, pues si los ingresos o gastos del individuo o familia son inferiores a dicha cantidad entonces se considera como pobre (Sen, 1982).[14]

Es clara la importancia que, en principio, tiene el consumo en los estudios de pobreza y en general en la evaluación del bienestar; sin embargo, en dichos estudios se han identificado al menos dos limitaciones: una tiene que ver con las unidades de análisis y la otra con la

---

[13] Cabe destacar que la discusión en torno a la pobreza en la economía normativa parte de la noción de "necesidad", de lo que es socialmente necesario a nivel mínimo para el funcionamiento de las personas en el medio en que se desenvuelven. Esta idea de necesidad ha sido fuertemente criticada por el discurso posmoderno, por ejemplo por Baudrillard (v. *supra*), pero utilizada y defendida por la economía normativa.

[14] Además de los métodos directo e indirecto, hay diversas propuestas que intentan integrar a los dos anteriores e incluso mejorarlos (v. Boltvinik, 2001). Por otro lado, existe una propuesta relativamente reciente en la evaluación del bienestar, se trata del enfoque de las capacidades de Amartya Sen. Según este autor, las capacidades representan la libertad de las personas –consideradas como agentes– para elegir y lograr funcionamientos valiosos en sus "seres y haceres" como parte de la vida, que van desde los más elementales, como estar sano o poder evitar las enfermedades, "estar adecuadamente nutrido, tener movilidad, etc., hasta los tan complejos como ser feliz, lograr el autorrespeto, participar en la vida de la comunidad, aparecer en público sin timidez" (Sen, 1996: 62). Ello significa que las personas tengan oportunidades reales de elección entre un conjunto de alternativas de ser y hacer. Así, según Sen, la esencia del enfoque de las capacidades es, por un lado, considerar al consumo de bienes y servicios simplemente como un medio para generar capacidades y realizaciones (Sen, 2001) y, por el otro, centrar el análisis a nivel del individuo, porque dada la diversidad de situaciones y características de los agentes no es posible estandarizar esos seres y haceres (v. Sen, 1992; 1996; 2001).

forma como se analiza el consumo. La primera hace referencia a que hay dos posibles unidades de análisis que funcionan de manera excluyente: individuos y hogares; es decir, cuando se analizan individuos se hace como si se tratara siempre de individuos aislados, como si no compartieran recursos con los miembros del hogar al que pertenecen; pero si se habla de hogares, estos se analizan como unidades indivisibles, lo que supone una distribución equitativa de los recursos o una igualdad en el consumo entre los miembros que lo integran, e impide observar las desigualdades entre ellos (Benería y Roldán, 1992; Feijoó, 1999, entre otros). La segunda limitación se refiere a la forma como se analiza el consumo, pues el método indirecto es el más utilizado para evaluar grandes agregados, debido a que presenta la ventaja de que la información sobre los ingresos y gastos es más accesible que la del consumo directo de bienes y servicios. Además, este método –*i.e.* utilizar el gasto o el ingreso como aproximación del consumo– es el preferido por el Banco Mundial en los estudios de pobreza, pues si bien este organismo reconoce que el bienestar se mide a través del consumo, también recomienda que, en los cuestionarios de las encuestas para medir el estándar de vida de la población, se capte información detallada, por un lado, de los gastos en efectivo, de los precios de los alimentos producidos para el autoconsumo y de los bienes durables y, por el otro, de todos los ingresos de los individuos (v. Grosh y Glewwe, 1995).

Ya sea porque el Banco Mundial ha respaldado el uso de las diferentes variantes del método indirecto en la evaluación del bienestar, o bien por su facilidad y ventajas para hacer comparaciones, el resultado ha sido que esta práctica de aproximar el consumo por la vía de los ingresos o de los gastos se ha reproducido en todo el mundo en estudios de corte económico sobre la pobreza, incluido México.[15] Sin embargo, la difusión del uso del método indirecto parece que también ha tenido una fuerte influencia en la forma como se aborda el consumo en los estudios sobre estrategias de reproducción, como se verá en el siguiente apartado.

Conviene ahora, antes de entrar de lleno al tema del consumo en las estrategias de reproducción, ubicar el tema de la investigación aquí presentada en relación con lo que ha

[15] En México, el Comité Técnico para la Medición de la Pobreza (CTMP) también reconoce al consumo como el medio para medir la pobreza y también señala que se puede aproximar por las dos vías mencionadas –ingresos o gastos–, pues afirma que, la "principal alternativa al uso del ingreso, como variable que indique la disponibilidad de recursos para enfrentar necesidades económicas, es el gasto total, como aproximación de su consumo" (CTMP, 2002: 59).

sido el estudio del consumo en las ciencias sociales reseñado en los párrafos anteriores de esta sección.

Como se mencionó, el hogar es una instancia mediadora entre el individuo y la sociedad; "es la unidad social y económica donde se lleva a cabo la producción de la reproducción" (González de la Rocha, 1994: 5), esta última referida a las diferentes dimensiones de la vida social, como la reposición generacional, la manutención cotidiana, la reproducción de normas, creencias y valores, desigualdades, etc. Por ello, Ariza y Oliveira (2002a) señalan que en investigaciones sobre la familia se tiende a privilegiar ya sean los aspectos socioestructurales y económicos –como el consumo, distribución del gasto, las actitudes y conductas y/o estrategias para lograr la consecución de fines o metas–, o bien, los aspectos sociosimbólicos y culturales –como la formación de valores y la afectividad, la elaboración de los sentidos y significados sociales–, esto es, la recreación de elementos ideológicos, culturales, afectivos y de las relaciones de autoridad entre géneros y generaciones, que son reproducidos mediante las prácticas individuales (Bourdieu, 2002a; Oliveira y Salles, 1989).

Los estudios de carácter estructural o económico de la reproducción de las unidades domésticas son más antiguos que aquellos que atienden los aspectos simbólicos y culturales, quizá por ello estos últimos estén menos estudiados que los primeros, al menos en México –aunque existen algunos trabajos que han iniciado la discusión de estos temas (v. Salles, 1998; Salles y Tuirán, 1998, entre otros)–.[16] De manera similar, en el estudio del consumo como elemento clave de la reproducción social también se podría privilegiar uno de esos dos ejes de análisis; por ello, cabe advertir que en esta investigación se da un mayor énfasis a los aspectos materiales del consumo, en la medida en que el interés está puesto en el valor de uso, "en la lógica funcional del valor de uso o de las operaciones prácticas", para utilizar las palabras de Baudrillard (1982); sin embargo, también se intenta establecer un puente, al menos de manera parcial, con uno de los elementos sociosimbólicos, en particular con aquel asociado con la recreación de las relaciones de autoridad expresables en el consumo que, sin llegar a corresponder totalmente a la lógica del estatus o del valor/signo identificada por el

[16] Es posible que su desarrollo reciente se asocie a la influencia de los temas que en la actualidad son de interés en los países del capitalismo avanzado, aunque en las ciencias sociales en México también hay antecedentes del estudio del consumo cultural (v. García Canclini, 1993).

autor mencionado, tiende hacia ello en la medida en que se busca identificar diferencias como expresión de las relaciones de poder, aunque a nivel intradoméstico.

Así, si se intenta ubicar esta investigación en el contexto de lo que ha sido el estudio del consumo en las ciencias sociales, es evidente que este trabajo no sigue la corriente principal de lo que actualmente es el centro de la atención puesta en los estudios sobre el consumo en las sociedades del capitalismo avanzado. Más bien, este trabajo corresponde con aquellos de los cuales se distanció la entonces incipiente sociología del consumo anglosajona de los años ochenta, que se alejó de la influencia del marxismo y del énfasis puesto en las diferencias sociales basadas en la posición de los agentes sociales en relación con los medios de producción.

La noción de estrategias de reproducción, por el contrario, es una aportación conceptual de las ciencias sociales latinoamericanas que desde sus desarrollos iniciales ha mantenido nexos con el pensamiento marxista; incluso actualmente mantiene postulados que aluden a los aspectos estructurales o económicos con los que rompió el discurso posmoderno, en especial con el de las necesidades. En este sentido, la perspectiva de las estrategias de reproducción, al considerar que el esfuerzo de las unidades domésticas se orienta hacia la satisfacción de las necesidades de las unidades domésticas, tiene puntos de convergencia no sólo con el marxismo, sino también con la economía normativa –al menos con algunas de sus vertientes–, que también mantiene cierta filiación con la economía política clásica, pues, en general, en la literatura se reconoce que la reproducción de las unidades domésticas está necesariamente vinculada a, y condicionada por, la estructura económica, pues ésta actúa como condicionante de la inserción de sus miembros al trabajo asalariado. Por otro lado, las unidades domésticas se relacionan no sólo con la esfera de la producción, sino también con la esfera de la circulación –vía el mercado– y con la del consumo, actividad que, como se detalla más adelante, se asocia con el ámbito doméstico.

La dimensión económica en los estudios sobre las estrategias de reproducción de las unidades domésticas tiene como trasfondo la concepción de la obtención y distribución de recursos escasos que se orientan hacia la satisfacción de las necesidades –generalmente básicas en el caso de hogares pobres–. Esto es así porque uno de los objetivos del hogar, como se mencionó (v. *supra*), es el de asegurar la manutención y reproducción de sus miembros de acuerdo con los criterios y parámetros correspondientes a un estándar de vida

adecuado (Jelin, 1991), de manera que las estrategias de reproducción están determinadas por, u orientadas hacia, la satisfacción de las necesidades de la unidad doméstica (Sáenz y Di Paula, 1981). Barsotti, en alusión a los planteamientos de Rosa Luxemburgo en torno a los medios de vida necesarios, afirma que el "conjunto de bienes y servicios para la reproducción cotidiana y generacional de los agentes sociales se manifiesta como *necesidades*" (Barsotti, 1981:169, énfasis en la fuente), las cuales están determinadas socialmente; mientras que García, Muñoz y Oliveira (1982; 1989), al construir el concepto de "contextos familiares", lo hacen para referirse a las dimensiones económica y sociodemográfica de los hogares, pues estos autores afirman que ambas influyen en la configuración de la mano de obra y en la definición de las necesidades básicas de las unidades domésticas. Así, es evidente que la satisfacción de las necesidades –sean éstas básicas o no–, junto con la obtención y distribución de los recursos, son temas recurrentes en la literatura sobre reproducción de las unidades domésticas, incluso en trabajos más recientes (*v.gr.* Blumberg, 1991; González de la Rocha, 1994; Benería y Roldán, 1992; Jelin, 1998; entre otros), con lo cual queda claro que el concepto de estrategias de reproducción mantiene los nexos teóricos con los que rompió la sociología del consumo actualmente en boga en Estados Unidos y en el Reino Unido.

1.3.3. Estrategias de reproducción y consumo

Las referencias que asocian el consumo con las actividades de la unidad doméstica son comunes en la literatura. González de la Rocha (1988) dice que el concepto de estrategias de sobrevivencia sirve para analizar una serie de procesos que ocurren en el interior del hogar y que están vinculados con diferentes ámbitos de la vida familiar; entre ellos, el comportamiento reproductivo, la división del trabajo y la organización del consumo; puesto que "los hogares son el lugar de las decisiones acerca de la participación en el mercado de trabajo y de las prácticas de consumo" (González de la Rocha, 1994: 5); Jelin, por su parte, señala que una "parte importante de las actividades domésticas cotidianas se manifiesta como tareas concretas de consumo" (1998: 63); mientras que Oliveira, Pepin y Salles afirman que, en el caso de los sectores populares urbanos, "el concepto de unidad doméstica permite

romper con la separación tajante entre la esfera del consumo que se da en la familia residencial y la de la producción presente en la empresa" (1989: 17).

Además de un reconocimiento generalizado del consumo como actividad doméstica, en la literatura se ha enfatizado en la importancia de conocer qué es lo que la gente consume, cuánto gastan en los diferentes rubros y artículos de consumo, así como en establecer la relación entre ingresos y gastos (González de la Rocha, 1994). Sin embargo, si se acepta que el tema del consumo tiene al menos dos caras: la del gasto (en tanto expresión del valor de cambio) y la del uso de los bienes y servicios (*i.e.* valor de uso o consumo directo), se observa, tanto en el plano discursivo como en el sustentado en evidencia empírica, un mayor peso en los aspectos relacionados con el gasto que en aquellos que directamente tienen que ver con el uso de los recursos.

En la literatura se identifican tres vertientes en relación con el consumo en tanto gasto: como fuente de conflictos, como ámbito de decisión diferenciado según género y como manifestación de autoridad y control.

Se ha establecido que el gasto es fuente de pugnas porque en él se expresa el ejercicio de la autoridad y el control acerca de qué se compra y para quién, lo que pone de manifiesto los conflictos entre géneros y generaciones en torno a la jerarquización del consumo (Jelin, 1998). En el caso de los sectores populares, como fuente de conflicto también se menciona la presión ejercida sobre la mujer para aprovechar al máximo el dinero para el consumo del hogar (González de la Rocha *et al.*, 1990); mientras que con los hijos los conflictos pueden surgir por las expectativas creadas en torno a sus aportaciones para ayudar a la unidad doméstica, tanto en la forma de presión para que obtengan ingresos vía el trabajo como en la decisión acerca de si los recursos por ellos obtenidos son de apropiación individual o familiar (Jelin, 1998).

Otro aspecto del consumo en las estrategias de reproducción que ha sido enfatizado en la literatura es la diferenciación del ámbito de las decisiones según género, pues a las mujeres les corresponde aquellas referentes al consumo de alimentos y de algunos artículos básicos del hogar, mientras que los hombres se encargan de las decisiones en torno a los bienes de consumo duradero. Incluso los trabajos reportan que, en los sectores populares, cuando las mujeres deciden adquirir artículos relativamente costosos tienen que consultarlo con el hombre, o bien, hacerlo a escondidas (González de la Rocha *et al.*, 1990; Benería y Roldán,

1992; Jelin, 1998). Por otro lado, también se ha documentado que las prioridades en el gasto son diferentes entre mujeres y hombres; mientras que las primeras dedican los ingresos –sean o no generados por ellas– a la satisfacción de las necesidades del hogar, los segundos se aseguran de que su aportación al hogar se gaste en la satisfacción de las necesidades más elementales así como en su propio nivel deseado de consumo personal de alimentos, ropa y demás (Benería y Roldán, 1992).

Finalmente, Benería y Roldán (1992) identifican las formas a través de las cuales los hombres controlan el dinero que aportan para los gastos del hogar. Estas autoras documentan que dicho control se lleva a cabo independientemente de la forma como se organice la administración del hogar, ya sea un fondo común (integrado por las aportaciones del hombre y el ingreso de la mujer) o mediante la entrega del varón de una cantidad fija para el gasto.

En relación con el consumo como uso sólo se ha identificado un tema: el del consumo de alimentos. González de la Rocha (1994) argumenta que el consumo es diferenciado, pues los recursos y bienes de consumo se distribuyen siguiendo la estructura jerárquica de género y edad, y están concentrados por aquellos miembros que tienen y disfrutan el poder. Así, las porciones y el tipo de comida que se distribuyen y consumen en el hogar llevan el sello de las desigualdades de género y edad que expresan poder y subordinación. Esta autora afirma que, en época de crisis económica, lejos de igualarse, el consumo tendió a ser más desigual.

Si bien son comunes las referencias al tema del consumo en la literatura sobre reproducción de los grupos domésticos, en México son pocas las investigaciones que desde esta perspectiva lo han estudiado; sin embargo, entre ellas destacan dos, por ser las que lo abordan con más detalle.

El primer trabajo es el González de la Rocha (1994) –realizado en Guadalajara entre 1981 y 1983 mediante la combinación de técnicas sociológicas y antropológicas (99 entrevistas estructuradas y un reducido número de no estructuradas)–, quien dedicó un capítulo al consumo en el que hace énfasis en la importancia de conocer qué es lo que la gente consume y cuánto gastan en los diferentes rubros y artículos de su consumo, cuál es la importancia del ingreso del jefe del hogar y la medida en que aquel debe ser complementado con la participación de los otros miembros. En este sentido, lo que la autora reporta cabalmente es el ingreso y el gasto semanal de los hogares en grandes rubros de gasto (alimentación, vivienda, etc.), así como el porcentaje del gasto que es cubierto por el jefe del

hogar para cada uno de los rubros. Empero, al reportar sólo el gasto, y no el uso de los bienes, en realidad lo que la autora hace es privilegiar el consumo en tanto valor de cambio. La desigualdad en el consumo –en tanto uso– por género y edad de los integrantes de la unidad doméstica la autora lo ejemplifica con tres hogares, dándole voz a las entrevistadas y mostrando la lista de bienes que se *compran* semanalmente, así como el *gasto* que representan.

El segundo trabajo es el de Selby *et al.* (1994), que data de 1978 y proviene de una encuesta aplicada a 9,458 hogares de diez ciudades del país (actualizada con observación participante en Oaxaca entre 1970 y 1989). Estos autores también dedican un capítulo al presupuesto doméstico; en él los autores diferencian los ingresos en permanentes y transitorios, observan que la comida es el *gasto* de mayor fluctuación en el presupuesto familiar. Sin embargo, el grueso del análisis lo hacen desde la perspectiva de la teoría económica, ya que parten del supuesto de la racionalidad económica de los entrevistados, quienes buscan maximizar su utilidad (en este caso su bienestar). Así, el consumo lo interpretan como una medida de la eficiencia del presupuesto (Selby, *et al.*, 1994: 230). De la misma manera que en el caso anterior, llama la atención que el consumo es igualado a gasto, lo que en ambos estudios llevó a los investigadores a no tomar en cuenta los activos de que pudieran haber dispuesto los hogares (como los bienes duraderos) y que son consumidos a lo largo de la vida útil de dichos bienes; además, en el caso de Selby *et al.* el hogar es considerado como unidad indivisible, lo que los condujo a no abordar el tema de la distribución del consumo entre los miembros del hogar.

En relación con el consumo, cabe recordar que éste consiste, en principio, en la utilización de los bienes y servicios. En una economía de mercado, o predominantemente de mercado, por lo general se consumen bienes que antes de ser usados fueron comprados como mercancías; por ello, el consumo implica hacer efectivas las dos caras del valor de las mercancías aludidas por Marx (1980): el valor de uso y el de cambio, que si bien están relacionadas, no son lo mismo. El consumo alude al *disfrute o uso* de los bienes –o sea, al valor de uso–; mientras que el *gasto* alude al valor de cambio o precio que hay que pagar para que dichos bienes posteriormente puedan ser usados, es decir, consumidos. Dicho en otro términos, entre el acto de comprar (*i.e.* gastar) un bien o servicio y el de usarlo o consumirlo puede haber una intervalo de tiempo variable según las características particulares del bien, de

aquí que, incluso en los estudios de corte económico, se reconozca que el gasto es una forma de aproximar el consumo.

Así, desde este punto de vista, el gasto sólo puede igualarse al consumo cuando los bienes y servicios adquiridos son usados de inmediato y su vida útil es agotada en ese mismo lapso o en plazo breve, como sucede con los alimentos; sin embargo, esto no ocurre con los bienes duraderos, cuyo consumo se realiza en un tiempo mucho mayor al de su pago total o gasto (por ejemplo una televisión).

Los trabajos revisados sobre reproducción que abordan el consumo de las unidades domésticas se han orientado más al análisis de los gastos de los hogares que al uso de los bienes y servicios. Por ello, intentar estudiar el consumo de las unidades domésticas, además de los aspectos relativos al gasto –que buscan dar respuesta a las preguntas relativas a cómo se distribuye el gasto del hogar y quiénes deciden dicha distribución–, plantea la necesidad de tomar en cuenta el *uso* de los recursos, los aspectos que atienden a la naturaleza de los recursos y al origen de su provisión –tales como la temporalidad del consumo, distinguir entre aquellos obtenidos con recursos propios de los que proceden de otras fuentes–, así como identificar los bienes cuyo uso es individual de los que son de uso común en el hogar.

Finalmente, en la siguiente sección se intenta construir una definición de consumo lo suficientemente general como para abarcar las diferentes posturas –o al menos la mayoría de ellas– que en torno a dicho fenómeno se han estudiado en las ciencias sociales, a la vez que sirve para explicitar el significado que al término "consumo" se le da en este trabajo.

1.3.4. Hacia una definición de consumo

En el intento por elaborar una definición de consumo, cabe reconocer que Campbell (1995) tiene razón al destacar la dificultad de definir ese concepto, motivo por el cual él prefiere las definiciones operativas y evitar así omisiones en ese esfuerzo. En este sentido, la definición general que se propone pretende incluir las diferentes perspectivas mencionadas con anterioridad, o al menos buena parte de ellas.

Así, para fines de este trabajo, *el consumo es el uso, individual o colectivo, de bienes tangibles o intangibles que se puede realizar en el corto, mediano o largo plazo*. Por su parte,

los bienes son *medios* –sean o no producidos por el ser humano– para el logro de propósitos o fines, independientemente de los aspectos valorativos o éticos que dichos fines pudieran involucrar. Históricamente ha habido diversas formas a través de las cuales los agentes sociales se allegan de los bienes para su uso; sin embargo, dado que en las economías de mercado la gran mayoría de los bienes adopta la forma de mercancía, para allegarse de ellos y poder consumirlos, generalmente hay que recurrir al uso, o consumo, de un bien que tiene, entre otras, la particularidad de funcionar como medio y medida de intercambio: el dinero; que al ser intercambiado por otro bien implica un gasto; sin embargo, aunque lo anterior es un acto de consumo, el bien consumido en este caso es el dinero, que no necesariamente coincide con el consumo o uso del bien con él adquirido. Esta situación es válida para otras formas de allegarse de los bienes, pues, para consumirlos, no basta con apropiarse de ellos, sino con usarlos. Asimismo cabe destacar que el consumo está condicionado por elementos que forman parte del contexto sociocultural en que se desenvuelven los agentes sociales, por lo tanto, el consumo es cambiante en el tiempo y en el espacio; así por ejemplo, el vestido varía según el clima y/o las costumbres del lugar donde residen las personas.

Por otro lado, una característica que presentan algunos bienes es el *doble uso* que de ellos se puede hacer: por un lado, el disfrute de las propiedades del bien como tal y, por el otro, el de medio para comunicar significados –socialmente construidos– mediante el uso de los bienes; este último plantea la dificultad de identificar cuándo dichos significados son construidos y cuándo son apropiados por los agentes sociales.

Así, para fines de este trabajo, el consumo es el uso de los bienes –incluido el del dinero, como gasto– en los términos de la definición propuesta en los párrafos anteriores, pero sólo es objeto de esta investigación el *uso asociado al disfrute de las propiedades materiales de los bienes* de las unidades domésticas en estudio, mas no el uso simbólico que de dichos bienes se puede hacer en tanto comunicadores de significados. Por otro lado, en este trabajo se parte del principio de que el consumo de bienes –en tanto medios– que hacen los hogares, tiene como propósito la satisfacción de las necesidades[17] de los miembros de la unidad doméstica. Por

[17] Aquí se considera que son "necesarios", en términos de reproducción de los agentes sociales y de las unidades domésticas, además de los recursos para la conservación de una vida sana en sentido biológico (como la alimentación, la protección del medio natural, entre otros), aquellos que debido a la generalización de su uso en un contexto espacio-temporal particular han adquirido el carácter de "socialmente necesarios", lo que implica que las necesidades tienen un componente social, y por lo tanto, cambiante.

ello, en relación con el consumo, aquí interesa la forma en que se allegan los bienes –sea por la vía del mercado, de la dádiva, de la producción o de cualquier otra– y su uso una vez que han sido apropiados.

Además, dado que hay tres términos que se utilizan reiteradamente en este trabajo (bienes, uso y recursos), conviene hacer dos aclaraciones:

1) *Los recursos* son medios, materiales o no materiales, que pueden usarse para la consecución de fines, y pueden ser o no producidos por el ser humano. En este sentido, *los bienes* son un tipo de recursos. Así, todos los bienes son recursos, pero no todos los recursos son bienes, como por ejemplo algunos atributos intrínsecos del ser humano (la reflexión, las emociones, los sentimientos, entre otros) son recursos, mas no bienes.
2) Asociado con lo anterior, todo consumo implica el uso de bienes, pero no todo uso es consumo; en particular cuando se usan recursos que no son bienes, como los afectos.

En relación con el consumo, en este trabajo se indagan los temas concernientes al gasto –que tradicionalmente se han respondido cuando se estudia el consumo en sectores populares–, pero también aquellos acerca del uso de los recursos y de la dinámica intradoméstica en torno al consumo en un contexto fronterizo de pobreza que poco se ha investigado –al menos ha sido poco o nada estudiado en la ciudad de Mexicali–. Por ello, dada la importancia que aquí se le reconoce al contexto, en el capítulo siguiente se presentan algunos rasgos que caracterizan a la ciudad de Mexicali, en particular aquellos asociados a su carácter fronterizo.

2. EL CONTEXTO FRONTERIZO DE LOS HOGARES EN MEXICALI

El objetivo de este capítulo es dar un panorama general de Mexicali en tanto ciudad fronteriza, así como proporcionar información sociodemográfica y económica que forma parte del contexto en el que se inserta la población de la ciudad de Mexicali en relación con diferentes ámbitos geográficos y administrativos de mayor dimensión (*i.e.* municipio, entidad federativa). Para tal fin, este capítulo está organizado en cinco apartados; en el primero se presenta sintéticamente la historia de la ciudad y se enfatizan sus nexos con Estados Unidos; en el segundo se presentan algunas características de la población al año 2000 para posteriormente, en el tercer apartado, dar algunos indicadores recientes del empleo. La cuarta sección muestra algunas características de los hogares mexicalenses en relación con unidades más amplias y, finalmente, en la última parte se aprovecha la información de la base de datos de la muestra del 10% del censo, en particular del módulo de hogares, para presentar algunas características de los hogares pobres, aquéllas que es posible derivar del censo.

Debido a que la principal fuente de información utilizada en este capítulo es el censo poblacional del año 2000, la descripción que aquí se presenta no refleja la dinámica de la mayoría de las características descritas, por ello, sólo permite dar una idea general del contexto de la ciudad donde se realizó el estudio.

2.1. La ciudad de Mexicali y el contexto transfronterizo

La ciudad de Mexicali está asentada en una planicie aproximadamente al nivel del mar, contigua a la línea divisoria entre México y Estados Unidos, país con el que comparte tanto el valle como el agua del Río Colorado, así como el clima extremoso de la región.

Aunque no se sabe con exactitud cuándo fue que se establecieron sus primeros pobladores, oficialmente se considera el día 14 de marzo de 1903 como la fecha de la fundación de Mexicali (Aguirre Bernal, 1983), ciudad que actualmente es la cabecera del municipio que lleva el mismo nombre y capital del estado de Baja California.

Tanto el poblamiento como el desarrollo de las actividades económicas de Mexicali han estado asociados a eventos de carácter nacional e internacional. La región "nace fronteriza e integrada a la economía de Norteamérica, particularmente de California, por medio de inversiones directas de empresas norteamericanas" (Ranfla González, 1991: 131-132).

El surgimiento de la ciudad debe su origen a la actividad agrícola del valle de Mexicali desarrollada por empresas estadounidenses que tenían la concesión para explotarlo. Así, además de los pocos mexicanos residentes a principios del siglo pasado, llegaron inmigrantes asiáticos (principalmente chinos e hindúes) para trabajar en el valle.

La influencia de los estadounidenses era tal que la primer traza de la ciudad de Mexicali fue diseñada por un ingeniero de esa nacionalidad; de modo que las calles coincidían con las de Caléxico, su ciudad gemela en California (Aguirre Bernal, 1983); incluso el nombre mismo de la ciudad, y el de su vecina en Estados Unidos, surgen de la combinación de las palabras "México" y "California", en alusión a su proximidad (Mexi-Cali y Cal-éxico). Sin embargo, el rápido poblamiento de la ciudad está asociado a otros eventos que favorecieron la llegada de connacionales, como el movimiento revolucionario, que atrajo población que llegó para evitar la lucha armada; posteriormente, la enmienda Volstead –o "ley seca", promulgada en 1918, que establecía la prohibición del consumo de bebidas alcohólicas en 45 estados de la Unión Americana– impulsó las actividades turísticas y de servicios en la ciudad mediante la apertura de cantinas, centros de diversión, así como el establecimiento de una cervecería dedicada a abastecer a los visitantes de Estados Unidos. Si en 1910 la ciudad tenía 462 habitantes, para 1921 ya contaba con 6,782.[18]

Entre 1930 y 1960 varios acontecimientos favorecieron de nuevo el aumento de la población tanto en el valle como en la ciudad de Mexicali, entre ellos:

a) El establecimiento de la zona libre que, a diferencia del resto del país, permitía importar artículos de consumo procedentes de Estados Unidos. Esta política tenía como objetivo garantizar el abasto de productos básicos a la población y poder retenerla ante la nula concurrencia del mercado nacional.

[18] Los datos de los totales de la población de la ciudad para el periodo de 1910 a 1950 se obtuvieron de Unikel *et al.* (1978).

b) El reparto agrario de 1937, que significó la recuperación de los terrenos que estaban concesionados a extranjeros, mismos que fueron entregados a campesinos procedentes del interior del país.

c) Las obras hidráulicas derivadas de la creación del distrito de riego del Río Colorado, una vez que la explotación del valle quedó a cargo de mexicanos.

d) La participación de Estados Unidos en la segunda guerra mundial trajo como consecuencia el establecimiento del "programa bracero", que favoreció los flujos migratorios hacia las ciudades de la frontera norte –entre ellas Mexicali– por ser punto de cruce obligatorio.

e) La atracción ejercida por la región debido a que, desde 1938, en la entidad se pagaban los salarios mínimos más altos del país (Acuña *et al.*, 1983).

f) El inicio de operaciones del ferrocarril Sonora-Baja California, en 1949, favoreció la actividad comercial tanto con el interior del país como con Estados Unidos, así como también facilitó la llegada de más gente procedente del interior del país.

g) La guerra de Corea, que aumentó la demanda de algodón y condujo a la ampliación de la superficie cultivada a casi el doble de 1951 a 1954, y que requirió de mayores volúmenes de fuerza de trabajo (Conapo-Conepo, 1984: 7-11).

Estos eventos condujeron a un rápido crecimiento poblacional y económico, tanto en el campo como en la ciudad, y a un acelerado proceso de concentración de la población en la cabecera municipal, que de contar con 14,842 habitantes en 1930, pasó a 64,609 en 1950.

A partir de los años sesenta disminuyó el ritmo de crecimiento de la población; por un lado, ocasionado por la terminación del programa bracero que redujo el flujo migratorio y, por el otro, por el decaimiento de la actividad agrícola del valle debido a varios factores, a saber: la caída del precio internacional del algodón debido al creciente uso de fibras sintéticas; los problemas del aumento de la concentración de sales en el agua del Río Colorado, que redujeron la productividad del valle; y la plaga del gusano rosado que afectó el cultivo del algodón.

Así, en sus orígenes, la ciudad se había orientado a ser centro de servicios de la actividad agrícola; las actividades industriales surgieron del procesamiento de algunos de esos productos (en su mayoría empresas transnacionales como la Anderson Clayton) y de la necesidad de abastecer de algunos alimentos a la población; sin embargo, el hecho de ser la

capital del estado favoreció el incremento de los servicios al ser centro de gestión. Posteriormente, a mediados de los sesenta, dio inicio el Programa de Industrialización Fronteriza, que se tradujo en el establecimiento de plantas maquiladoras en la ciudad.

Por su historia y su situación geográfica, Baja California desarrolló un modelo y un estilo de crecimiento relativamente diferente al del resto del país, aunque no independiente del contexto nacional ni de las políticas del Estado mexicano, pues más bien fueron éstas las que en parte lo propiciaron. En el estilo de desarrollo de la entidad han tenido fuerte influencia diversos factores relacionados con la economía internacional, en especial con la de Estados Unidos, a la que tradicionalmente ha estado integrada (García M., 1992). Por otro lado, las marcadas desigualdades entre los niveles de desarrollo de ambos países han hecho que la frontera bajacaliforniana funcione tanto como punto de paso para el cruce de migrantes internacionales como lugar de destino de la migración interna, atraída por las ventajas de vivir en la frontera.

Si bien la extensión de algunas características de la frontera bajacaliforniana al resto del territorio del país, vía la liberalización del comercio, han permitido el acceso a bienes importados a la población no fronteriza, la contigüidad geográfica de las ciudades fronterizas históricamente ha facilitado una intensa interacción social y económica entre personas que viven a uno y otro lado de los límites internacionales. Así, en el año 2004, 85 millones 800 mil personas cruzaron la frontera por las cinco garitas del Estado –dos de ellas están en la ciudad de Mexicali, aunque más de la mitad de los cruces se realizan por las dos garitas de Tijuana–, mientras que durante el primer cuatrimestre de 2005, la cifra registrada fue de 29 millones 600 mil personas, 2% más que el total observado en el mismo periodo del año anterior (Homeland Security, Customs and Border Protection Agency, en: Gobierno del Estado de B. C., 2005).

Uno de los rasgos de las ciudades fronterizas de Baja California es que los mercados de trabajo y de consumo tradicionalmente han sido transfronterizos (González A., 1985).[19] En relación con los mercados laborales, según datos de la Encuesta Nacional de Empleo Urbano, el porcentaje de población económicamente activa (PEA) ocupada que reside en Mexicali y trabaja en Estados Unidos fluctúa alrededor del 8%; así, por ejemplo, en enero de 2000 el

[19] El carácter transfronterizo de los mercados de trabajo en estas ciudades está dado por los transmigrantes o *commuters*, término que se utiliza para referirse a las personas que residen en las ciudades fronterizas mexicanas pero diaria o frecuentemente cruzan la frontera para trabajar en Estados Unidos (Alegría, 1990).

porcentaje de dicho segmento de la PEA ocupada fue de 7.6%, en junio de ese mismo año se incrementó a 9.3% y en junio de 2002 representaba el 8.2% (INEGI, s/f).

Por su parte, en lo que se refiere al mercado de consumo, todavía a principios de los años ochenta del siglo pasado, la escasa integración de la economía fronteriza a la nacional se asociaba al reducido aprovechamiento del mercado fronterizo por parte de los productores nacionales, debido a la preferencia de todos los estratos de consumo fronterizo por los bienes y servicios estadounidenses (Mungaray y Moctezuma, 1984).

La intensidad del flujo transfronterizo de consumidores también se explica por la penetración del modelo estadounidense de consumo de masa en la población fronteriza (Mouroz, 1984). Las preferencias por productos de Estados Unidos están dadas tanto por la tradición y el hábito, como por razones prácticas –precio y variedad (Mungaray y Moctezuma, 1984; González Aréchiga, 1985; Vázquez y Palomares, 2002).

El mercado de consumo en las ciudades fronterizas, además de transfronterizo, es un mercado segmentado, pues a las compras que los mexicanos realizan en los establecimientos comerciales de Estados Unidos se agrega una estructura comercial informal binacional. González Aréchiga (1985) destaca que la población fronteriza ha dado respuesta a las reglas binacionales de una forma espontánea, creando a través de los años una estructura informal muy poderosa que incluye: los *swap meets* (mercados de pulgas), las "segundas", las redes de reciclaje de productos usados de Estados Unidos y las redes familiares de abasto.[20]

Las devaluaciones del peso de mediados de los años setenta y, en particular de los ochenta, redujeron el poder adquisitivo de las familias fronterizas –aunque no por ello dejaron de comprar bienes de consumo en el mercado estadounidense, sino más bien disminuyó la frecuencia de su adquisición y se redujo el volumen de productos a adquirir–. Dichas devaluaciones, junto con el mejoramiento de las comunicaciones y el transporte y con el aumento del tamaño del mercado provocado por el rápido crecimiento poblacional, favorecieron el establecimiento de cadenas comerciales procedentes del centro del país (*v.gr.* Gigante, Comercial Mexicana, entre otras) que se suman a, y compiten con, el comercio de

[20] Las redes familiares de consumo permiten a amplios grupos realizar compras directas en Estados Unidos, aun cuando sólo un pequeño número de ellos tiene acceso legal a aquel país. Familiares y amigos coordinan sus compras y comparten información sobre precios, logrando mejorar su conocimiento del mercado externo. Este mecanismo amplía enormemente el número de compradores potenciales y permite diseminar experiencias indirectas de participación en los mercados internacionales (González Aréchiga, 1985).

origen local y con el estadounidense. Así, las ciudades fronterizas presentan un mercado de consumo segmentado no sólo en cuanto al sector particular de la población a que se dirige la oferta de bienes, sino también en cuanto al país y al tipo de establecimiento donde estos se adquieren.

Una idea de la transfronterización del consumo la representa el gasto de los mexicalenses en las tiendas de Caléxico y de El Centro, ambas en el Valle Imperial, California, que en 1992 ascendía a un promedio de 70 millones de dólares mensuales (CEESEM, 2003); aunque el estancamiento de la economía local y la prolongación del tiempo para cruzar la frontera, como consecuencia del reforzamiento de la seguridad de las fronteras estadounidenses después del 11 de septiembre 2001, posiblemente hayan reducido dicha cantidad.

Sin embargo, el carácter transfronterizo de estas ciudades no sólo es económico, pues también se manifiesta en las relaciones sociales y familiares. La presencia de hogares transfronterizos, al ser unidades domésticas que históricamente se han desarrollado en un espacio geográfico compartido por dos sociedades distintas, son producto de la interacción económica y social que tiene lugar en la región fronteriza y están constituidos por miembros que realizan funciones de reproducción social en ambos lados de la frontera (López E., 1994).

En este contexto general, a continuación se presentan algunas características demográficas y económicas de la población, derivadas principalmente del censo de 2000, que permiten ubicar tanto al municipio como a la ciudad de Mexicali –esta última cuando la información lo permitió– en un contexto fronterizo y nacional más amplio.

2.2. Características de la población

Una de las particularidades de la población de los estados de la frontera norte de México (EFNM) es su concentración en centros urbanos. En el año 2000, del total de residentes en México, el 59.1% vivía en localidades de veinte mil o más habitantes; mientras que el porcentaje correspondiente al conjunto de los EFNM era veinte puntos porcentuales más alto (79.7%). En este último grupo destacan Nuevo León y Baja California, por ser las entidades

federativas con las proporciones más elevadas de población urbana (con 88.4% y 81.4% respectivamente).[21]

La población de Baja California en las localidades del tamaño arriba mencionado reside en las cinco cabeceras municipales. Según los datos del censo, los habitantes de la ciudad Mexicali representan el 71.9% de la población municipal y el 30.7% de la población del estado; es el segundo centro urbano en importancia según su peso poblacional, sólo superado por la ciudad de Tijuana, cuyos residentes aportan un 46.2% de la población del estado.

Otra característica del estado de Baja California es que es una de las cuatro entidades federativas del país que tiene una mayor presencia masculina, patrón que se reproduce en los cinco municipios que lo integran.[22]

a) Lugar de nacimiento

La tendencia de los EFNM ha sido la de aumentar el peso relativo de su población en el total nacional y, dentro de los EFNM, Baja California ha registrado tasas de crecimiento por arriba de la media de ambos referentes, en especial sus ciudades adyacentes a la línea internacional, particularmente la ciudad de Tijuana. El cuadro 2.1 permite advertir que, en el año 2000, Baja California aportaba un 2.6% de la población del país y un 14.9% de la correspondiente a los EFNM. La atracción ejercida por la entidad se manifiesta en el hecho de que menos de la mitad de su población residente había nacido en el estado (47.8%),[23] porcentaje muy inferior al del conjunto de los EFNM y del país (73.8% y 79.7% respectivamente).

La importancia de la población migrante se manifiesta en el peso de los residentes en los EFNM que nacieron en otra entidad federativa (21.7%), pues es superior al porcentaje registrado en el país (17.1%). Baja California sigue este comportamiento, pues aunque contribuye con 14.9% del total de la población de los EFNM, la participación que hace la población nacida en otra entidad federativa en el conjunto de los estados fronterizos representa casi el doble de dicho porcentaje (27.5%). Lo mismo sucede con los extranjeros;

---

[21] Cálculos realizados con información del censo de población de 2000 (INEGI, 2001, cuadro: Población 3).

[22] El índice de masculinidad de Baja California en el año 2000 era de 101.44, el del municipio de Mexicali era de 101.04, mientras que el del país ascendía a 95.39. Sólo dos estados registran índices más altos a los de Baja California: Quintana Roo (105.08) y Baja California Sur (104.07; INEGI, 2001, cuadro: Población 4).

[23] Cabe destacar que el peso relativo de la población cuyo lugar de nacimiento no está especificado es muy elevado en relación con el total del país y de los EFNM (ver cuadro 2.1).

no obstante que su presencia tiene poca importancia relativa, también se concentran en Baja California, pues la entidad aporta casi la mitad de los extranjeros residentes en los estados fronterizos (ver cuadro 2.1).

La importancia de la migración en la población residente en Baja California también se evidencia en que, del total de los residentes que en el 2000 tenían cinco o más años de edad, un 11.4% de ellos vivía en otra entidad del país en 1995, más del doble del porcentaje de los EFNM (5.6%). Así Baja California captó 28.3% de los residentes nacionales que migraron en el último quinquenio del siglo pasado a los EFNM y el 31.7% de los extranjeros.

A diferencia del comportamiento poblacional del estado de Baja California, el mismo cuadro muestra que en el municipio de Mexicali seis de cada diez de sus residentes habían nacido en la entidad; auque dicho porcentaje es inferior al de los EFNM, es el más alto de los cinco municipios del estado, seguido por Ensenada con el 50.9%.[24] Por otro lado, del total de residentes del municipio de Mexicali con más de cinco años de edad en el 2000, destaca que el 92% había nacido en Baja California, porcentaje superior al del estado (86.6%).

Lo anterior indica que el municipio de Mexicali no es el principal captador de migrantes nacionales en la entidad, pues aunque recibe población migrante (6.4% de la población de cinco y más años de edad arribó entre 1995 y 2000), el peso relativo de los nuevos migrantes asentados en el municipio de Mexicali respecto del total de la entidad (17.9%) es inferior a la aportación de toda la población del municipio en el total del estado (30.7%).

Finalmente, cabe mencionar que la edad mediana de los residentes de Mexicali, tanto en hombres como en mujeres, es la más alta de los cinco municipios, aunque sólo es un año mayor (24 y 23 años respectivamente),[25] lo que indica un proceso de envejecimiento de su población en comparación con la del resto de los municipios.

A continuación se presentan los datos de dos indicadores que tradicionalmente se han asociado a los niveles de bienestar de la población: educación y acceso a servicios de salud.

---

[24] Le siguen en orden de importancia el municipio de Tecate, con el 43.3% de residentes nacidos en la entidad, Tijuana (39.7%) y Rosarito (37.1%); estos tres municipios registran porcentajes inferiores al del estado en su conjunto. Véase el censo de población de Baja California del año 2000, cuadro población 2 (INEGI, 2001).

[25] La edad mediana de la población de los estados de Baja California, Chihuahua, Coahuila y Sonora es de 23 años, mientras que la de Nuevo León y Tamaulipas es de 24 años; es decir, la población de los estados del centro y del noroeste es más joven que la de aquellos del noreste (véase: INEGI, 2001, cuadro: Población 4).

Cuadro 2.1. Población según lugar de nacimiento y de residencia en 1995, 2000. Porcentajes.

Concepto	% en su ámbito territorial			% del total nal.		% BC en	Mpio. de Mexicali	
	E.U.M.	EFNM	B.C.	EFNM	B.C.	EFNM	Total	en B.C.
Lugar de nacimiento								
Población total	**100.0%**	**100.0%**	**100.0%**	**17.1%**	**2.6%**	**14.9%**	**100.0%**	**30.7%**
Población nacida en la entidad	79.7%	73.8%	47.8%	15.8%	1.5%	9.7%	60.4%	38.8%
Pob. nacida en otro estado	17.7%	22.4%	41.2%	21.7%	6.0%	27.5%	31.4%	23.4%
Pob. nacida en otro país	0.5%	1.1%	2.4%	37.9%	12.1%	32.0%	2.0%	25.4%
No especificado	2.1%	2.6%	8.6%	21.1%	10.3%	48.8%	6.2%	22.2%
Lugar de residencia en 1995								
Pob. de 5 y más años de edad por lugar de residencia en 1995	87.0%	86.7%	80.8%	17.0%	2.4%	13.9%	100.0%	31.8%
En la entidad	95.0%	93.3%	86.6%	16.7%	2.2%	12.9%	92.0%	33.8%
En otra entidad	4.2%	5.6%	11.4%	22.6%	6.4%	28.3%	6.4%	17.9%
En otro país	0.4%	0.6%	1.4%	25.2%	8.0%	31.7%	1.0%	22.7%
No especificado	0.4%	0.4%	0.6%	20.6%	4.3%	20.9%	0.6%	27.8%

Fuente: Elaborado con datos del XII Censo General de Población y Vivienda 2000. Tabulados Básicos, EUM y BC. INEGI, 2001. Aguascalientes. Cuadros: Población 2; Migración 1 y 3.

EFNM: Estados de la frontera norte de México (Baja California, Chihuahua, Coahuila, Nuevo León, Sonora y Tamaulipas)

b) Instrucción básica y servicios de salud

Una primera característica que se observa en el cuadro 2.2 es la disminución del peso relativo de la población de 6 a 14 años de edad conforme se pasa del mayor nivel de agregación (el país) a uno menor (EFNM y Baja California), que, por oposición, indica una mayor presencia relativa de población de 15 y más años de edad en los EFNM y en el estado que en el país.[26] Sin embargo, no sucede lo mismo en lo que se refiere a la condición de alfabetismo de la población en este grupo de edad, pues si bien se advierte un porcentaje menor de población que no sabe leer ni escribir en los EFNM (9.3%) en relación con en el total nacional (12.3%), el porcentaje correspondiente a Baja California (10.1%), aunque inferior al de país, es superior al del conjunto de los EFNM.

En estas dos variables –proporción de población de 6 a 14 años de edad y alfabetismo– el comportamiento del municipio de Mexicali de nuevo es diferente al del conjunto de Baja California. Por un lado, el porcentaje de población de 6 a 14 años es ligeramente superior al registrado por la entidad (17.6% y 17.4% respectivamente); pero, por otro lado, el porcentaje correspondiente a los que no saben leer ni escribir (8.9%) es inferior tanto al del estado como al del conjunto de los EFNM.

El mismo cuadro 2.2 indica una disminución del peso relativo de la población de 12 y más años de edad conforme se pasa del ámbito nacional (71%) al de los EFNM (66.6%) hasta llegar al del estado (66.5%).[27] Lo mismo sucede con el porcentaje de la población sin instrucción posprimaria en este grupo de edad, pues Baja California registra una proporción menor (38.4%) que los dos niveles de mayor agregación. En el municipio de Mexicali, debido al envejecimiento relativo de su población, el peso de la población de 12 y más años de edad (69.4%) es más alto que el de la entidad e incluso que el de los EFNM, aunque inferior al nacional; sin embargo, el peso de la población sin instrucción posprimaria en este grupo es el

---

[26] La edad mediana del país es de 22 años; es decir, la población de los EFNM es menos joven que la del país (véase nota anterior e: INEGI, 2001, cuadro: Población 4).

[27] Estos datos parecen contradecir lo dicho con anterioridad –en el sentido de la mayor edad relativa de la población de los EFNM en comparación con el país– porque tanto los EFNM como BC presentan un porcentaje menor al del país para el grupo de población de 12 y más años de edad (lo que indicaría más personas con menos de 12 años, por lo tanto una población más joven); esto, sin embargo, es apariencia, efecto de la forma como está distribuida la población por edad de los distintos niveles de agregación aquí utilizados, las notas 25 y 26 detallan las medianas de cada uno de los EFNM y del país.

más bajo de todos los niveles considerados (35.2%), lo que indica mayores niveles de instrucción básica en el municipio.

Un comportamiento diferente al anterior se observa en la población de 15 y más años de edad (ver cuadro 2.2), pues el peso de la población de este grupo de edad es más alto en el conjunto de los EFNM (66.2%) que en el país (64.5%) –la aportación de los EFNM al total nacional en este grupo de edad (17.5%) es superior a la correspondiente a su población total (17.1%)–, lo que indica una concentración relativa de población en edad de trabajar, mientras que el porcentaje de Baja California es el más bajo de los tres (61.3%).

El peso de la población analfabeta en este grupo de edad (15 y más años) es menor en Baja California (3.5%) que en los EFNM (4.1%) y el de estos dos que en el país (9.5%); no obstante, dicho comportamiento no se observa en el caso de la población sin instrucción media, pues si bien los EFNM registran una menor presencia de esta situación (66.9%) que en todo el país (71.6%), el rezago educativo en este nivel de instrucción es mayor en Baja California que en los EFNM, aunque inferior al del país (ver cuadro 2.2).

En lo que al municipio de Mexicali se refiere, éste registra una mayor proporción de población de 15 y más años de edad (63.9%) que el estado, aunque inferior al de los EFNM y al del país, pero los porcentajes de población analfabeta y sin instrucción media son los más bajos de los cuatro niveles de agregación (ver cuadro 2.2).

Finalmente, en materia de falta de acceso a servicios de salud, el cuadro 2.2 muestra que el comportamiento de esta variable es similar al observado en la población de 15 y más años de edad sin instrucción media, pues el porcentaje del conjunto de los EFNM (37.3%) es mucho menor al del país (57%), mientras que la ausencia de acceso a servicios de salud es más alta en Baja California (38.1%). Por su parte, el municipio de Mexicali registra la mayor cobertura de este servicio, pues el porcentaje de población sin acceso es el más bajo de todos (33.7%). Cabe destacar, sin embargo, que esta situación posiblemente se haya modificado en los años posteriores al levantamiento censal, puesto que la economía del país ha perdido empleos y con ello el acceso a la seguridad social, al menos esto se observa en el caso de Baja California, como se verá más adelante en el apartado de empleo.

Cuadro 2.2. Población según niveles de instrucción básica y acceso a servicios de salud, 2000. Porcentajes.

Concepto	% en su ámbito territorial			% del total nal.		% BC en	Mpio. de Mexicali	
	E.U.M.	EFNM	B.C.	EFNM	B.C.	EFNM	Total	en B.C.
% de la población total	**100.0%**	**100.0%**	**100.0%**	**17.1%**	**2.6%**	**14.9%**	**100.0%**	**30.7%**
Instrucción								
Pob. de 6 a 14 años de edad	20.2%	18.3%	17.4%	15.4%	2.2%	14.2%	17.6%	31.1%
No sabe leer y escribir	12.3%	9.3%	10.1%	11.6%	1.8%	15.6%	8.9%	27.3%
Pob. de 12 y más años de edad	71.0%	66.6%	66.5%	16.0%	2.4%	14.9%	69.4%	32.1%
Sin instrucción posprimaria	48.3%	41.7%	38.4%	13.8%	1.9%	13.7%	35.2%	29.4%
Pob. de 15 y más años de edad	64.5%	66.2%	61.3%	17.5%	2.4%	13.8%	63.9%	32.1%
Analfabeta	9.5%	4.1%	3.5%	7.7%	0.9%	11.8%	3.4%	31.3%
Sin instrucción media	71.6%	66.9%	67.4%	16.4%	2.3%	13.9%	64.0%	30.4%
Acceso a servicios de salud								
Pob. no derechohab. servs. salud	57.0%	37.3%	38.1%	11.2%	1.7%	15.3%	33.7%	27.2%

Fuente: Elaborado con datos del XII Censo General de Población y Vivienda 2000. Tabulados Básicos, EUM y BC. INEGI, 2001. Aguascalientes. Cuadros: Educación 1, 2, 6 y 8; Servicios de Salud 1.

EFNM: Estados de la frontera norte de México (Baja California, Chihuahua, Coahuila, Nuevo León, Sonora y Tamaulipas)

c) Población económicamente activa

El cuadro 2.3 muestra que de la población de 12 y más años de edad, el conjunto de los EFNM registra una población económicamente activa (PEA) mayor (56.1%) en términos relativos que el país (49.3%), que Baja California (55.3%) y que el municipio de Mexicali (54.1%). Asimismo los EFNM tienen una participación en la PEA nacional (18.2%) superior a su contribución a la población total del país (17.1%). Una situación opuesta se observa en el caso de Baja California, ya que el estado aporta a los EFNM una PEA ligeramente menor (14.7%) a la contribución que hace tanto a la población total como a la de 12 años y más de edad (14.9% en ambos casos).

Por su parte, el municipio de Mexicali, como se mencionó, tiene una aportación a la población estatal de 12 y más años de edad (32.1%) que es superior a su contribución al total poblacional de la entidad (30.7%); sin embargo, aunque contribuye con 31.4% de la PEA estatal –superior a la participación de su población al total estatal–, este porcentaje es inferior a su contribución al total de la población estatal de 12 y más años de edad (v. cuadro 2.3).

La importancia de los mercados laborales urbanos se manifiesta cuando se observan los datos correspondientes a la ciudad de Mexicali, cuya población representa el 71.9% de la población del municipio que encabeza y el 22.1% de la correspondiente a Baja California. Esta localidad contribuye con el 74.3% de la PEA municipal y con el 23.3% de la estatal, ambos porcentajes superiores a la contribución de la ciudad a los totales poblaciones de cada nivel de agregación (ver cuadro 2.3).

En el último renglón del cuadro 2.3 se incluye a la PEA ocupada –más como referente que como reflejo de la situación actual–. En él destacan proporciones semejantes de ocupación, aunque ligeramente superiores en Baja California, en el municipio y en la ciudad de Mexicali (99.2%) que en el conjunto de los EFNM (99.1%) y que en el país (98.8%).

Cuadro 2.3. Comparativo de la PEA en distintos niveles de agregación, 2000. Porcentajes.

Concepto	EUM	EFNM		Baja California		Mpio. de Mexicali		Ciudad de Mexicali		
	Total	Total	En EUM	Total	En EFNM	Total	En BC	Total	En mpio.	En BC
Población total	**100.0%**		**17.1%**		**14.9%**		**30.7%**		**71.9%**	**22.1%**
Pob. de 12 y más años*	100.0%	100.0%	16.0%	100.0%	14.9%	100.0%	32.1%	100%	73.4%	23.5%
PEA (de la pob 12 y +)*	49.3%	56.1%		55.3%		54.1%		54.8%.		
PEA total	100.0%	100.0%	18.2%	100.0%	14.7%	100.0%	31.4%	100.0%	74.3%	23.3%
PEA ocupada (de PEA tot)	98.8%	98.9%		99.1%		99.2%		99.2%		

Fuente: Elaborado con datos del *XII Censo General de Población y Vivienda 2000. Tabulados Básicos.* Estados Unidos Mexicanos y Baja California, INEGI, 2001. Aguascalientes. Cuadro: Empleo 1.
EFNM: Estados de la frontera norte de México (Baja California, Chihuahua, Coahuila, Nuevo León, Sonora y Tamaulipas)
n.d. No disponible.
* La información correspondiente a la ciudad de Mexicali se obtuvo del SCINCE por colonias.

En lo que se refiere a la distribución sectorial de la PEA, el peso del sector terciario destaca en el cuadro 2.4, pues concentra más de la mitad los ocupados en todos los niveles de agregación analizados. A nivel nacional se observa una mayor ocupación de PEA en el sector terciario (53.4%) que la registrada por los EFNM (51.4%); mientras que el porcentaje de Baja California (51.8%) es ligeramente superior al de los EFNM y al del municipio de Mexicali (50.5%). Le sigue en importancia el sector secundario, que muestra el porcentaje más alto de población en él ocupada en los EFNM (37.2%) y contribuye con el 24.4% de la PEA ocupada en el sector a nivel nacional; este último porcentaje es mayor al de la participación de toda su PEA ocupada en el total nacional (18.2%). Sin embargo, esta especialización sectorial de los EFNM no se reproduce en Baja California ni en el municipio de Mexicali, pues si bien en ambos casos la proporción de PEA ocupada en el sector secundario es superior a la nacional, sus contribuciones relativas al sector en el siguiente nivel de agregación (*e.g.* Baja California en los EFNM) son inferiores a la contribución que hacen a la PEA ocupada total.

Cuadro 2.4. Distribución sectorial de la PEA ocupada, 2000. Porcentajes.

Sector de actividad	EUM	EFNM		Baja California		Mpio. Mexicali	
	Total	Total	En EUM	Total	En EFNM	Total	En B.C.
PEA Total	**100.0%**	**100.0%**	**18.2%**	**100.0%**	**14.7%**	**100.0%**	**31.4%**
Primario	15.8%	7.7%	8.8%	6.4%	12.2%	11.3%	56.1%
Secundario	27.8%	37.2%	24.4%	36.6%	14.5%	33.3%	28.6%
Terciario	53.4%	51.4%	17.6%	51.8%	14.9%	50.6%	30.7%
No especificado	3.0%	3.7%	22.6%	5.3%	20.9%	4.7%	27.9%

Fuente: Elaborado con datos del *XII Censo General de Población y Vivienda 2000. Tabulados Básicos*. EUM y Baja California, INEGI, 2001. Aguascalientes. Cuadro: Empleo 6A.

En contrapartida, el municipio de Mexicali concentra más de la mitad de los ocupados en el sector primario de Baja California (56.1%), aunque a nivel municipal da ocupación al 11.3% de la PEA. Esta abultada participación es reflejo de las actividades agrícolas del valle de Mexicali y de la escasa ocupación que este sector tiene en la entidad (6.3%) –con excepción del municipio de Ensenada– y en general en los EFNM (7.7%). Sin embargo, cabe mencionar que la distribución sectorial de la PEA ocupada en Baja California está afectada por el alto porcentaje de actividades no especificadas (5.3%), lo que indica una "especialización" de la entidad en dichas actividades que, en un plano especulativo, sugiere que buena parte de ese elevado porcentaje puede estar asociada a actividades ilícitas (como el tráfico de personas y de drogas).

Por otro lado, cabe destacar que en la distribución de la PEA según sexo se observa, en el año 2000, una mayor participación de las mujeres en la ciudad de Mexicali (35.4%) que en el municipio (33.5%), mientras que el porcentaje de este último es más alto que el correspondiente al estado (33.2%); a su vez el porcentaje de las mujeres en la PEA de Baja California supera al de los EFNM (31.9%) y el de estos al del conjunto del país (31.5%, ver cuadro A2.1 del anexo). Esta mayor incorporación de las mujeres en la frontera norte coincide con los datos obtenidos de otras fuentes de información (v. Zenteno, 1999).

En cuanto a la distribución de la PEA ocupada según ingresos, en el año 2000 la población de Baja California percibía ingresos más altos que la residente en los EFNM y los ingresos de estos últimos eran superiores a los del país, pues mientras que el 68.6% de la PEA ocupada a nivel nacional percibía menos de tres salarios mínimos, en los EFNM el porcentaje se reduce a 59% y en Baja California a 45.8%. Por el contrario, las proporciones de trabajadores con ingresos de tres a cinco y de más de cinco salarios mínimos son mayores en la entidad que en los EFNM y que en el país (ver cuadro A2.2 del anexo). Por su parte, los ingresos de la PEA ocupada en el municipio de Mexicali presentaba una mejor distribución que el conjunto de los EFNM y que el país, pero no que Baja California, pues el porcentaje que percibía de cero a menos de tres salarios mínimos es ligeramente superior al del estado, aunque la diferencia está entre los que percibían de uno a tres salarios mínimos y no en los dos grupos de ingresos inferiores (sin ingresos e ingresos de hasta un salario mínimo).

2.3. Indicadores recientes del empleo en Baja California

Un buen indicador del empleo formal[28] lo proporciona el número de trabajadores asegurados en el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) –al que habría que añadir el de los que tienen acceso a las instituciones de seguridad social de los trabajadores de las diferentes instancias de gobierno–, porque refleja el comportamiento del empleo formal generado por la economía, que en el caso del IMSS, en general, corresponde a la iniciativa privada.

[28] Entendido aquí como el empleo que, además del salario, proporciona servicios de seguridad social a los trabajadores activos.

El cuadro 2.5 permite advertir cierta asociación del empleo formal en Baja California con la evolución del conjunto de la economía del país. Así, durante el periodo de 1993 a 1999 se observa un constante crecimiento en el total de asegurados permanentes en el IMSS tanto en el municipio de Mexicali como en el estado.

Cuadro 2.5. Total de asegurados al IMSS en BC y en Mexicali, 1993-2004 (prom. anual).

Concepto y año	Total B.C.	Mpio. de Mexicali		Incremento %	
		Total	% de BC	B.C.	M. Mexicali
Asegurados permanentes en el IMSS*					
1993	328,339	107,712	32.8%	n.a.	n.a.
1994	349,596	108,863	31.1%	6.5%	1.1%
1995	371,624	113,573	30.6%	6.3%	4.3%
1996	419,409	129,655	30.9%	12.9%	14.2%
1997	471,717	146,186	31.0%	12.5%	12.7%
1998	499,633	151,074	30.2%	5.9%	3.3%
1999	540,151	160,810	29.8%	8.1%	6.4%
2003[a]	487,318	135,604	27.8%	-9.8%	-15.7%
2004[b]	504,210	138,189	27.4%	3.5%	1.9%
Asegurados eventuales en el IMSS*					
1993	21,747	9,602	44.2%	n.a.	n.a.
1994	26,573	9,648	36.3%	22.2%	0.5%
1995	19,586	7,671	39.2%	-26.3%	-20.5%
1996	25,425	6,752	26.6%	29.8%	-12.0%
1997	21,159	5,960	28.2%	-16.8%	-11.7%
1998	36,886	14,698	39.8%	74.3%	146.6%
1999	46,056	21,820	47.4%	24.9%	48.5%
2003[a]	73,223	28,121	38.4%	59.0%	28.9%
2004[b]	79,184	36,242	45.8%	8.1%	28.9%

Fuente: *La economía de Baja California en cifras, 2000.* Gobierno del Estado de Baja California, Secretaría de Desarrollo Económico (datos de 1993 a 1999).
Estadísticas básicas de Baja California. Núm. 150, Gobierno del Estado de Baja California/Secretaría de Desarrollo Económico, abril de 2004 (datos de 2003 y 2004).

a Datos de diciembre de 2003.
b Estimaciones a marzo de 2004.
n.a. No aplica.

Además, en el cuadro 2.5 se capta que la crisis económica de diciembre de 1994 –cuyas repercusiones en la economía nacional se hicieron patentes en 1995–, no se reflejó en ninguno de estos dos ámbitos político-administrativos, ya que no disminuyó el número de asegurados permanentes; aunque se observa que el crecimiento en el municipio de Mexicali fue inferior al

del estado, con excepción de dos años (1996 y 1997), lo que condujo a que el municipio disminuyera su participación relativa en el total estatal, pues de aportar el 32.8% de los asegurados permanentes en 1993 bajó al 29.8% en 1999, lo que indica un menor dinamismo. Sin embargo, a pesar de que la crisis de mediados de los noventa parece no haber tenido graves consecuencias en el empleo estatal y municipal, el estancamiento de la economía mexicana registrado durante los primeros años del presente siglo sí hicieron mella en el empleo formal, y en mayor medida en el municipio de Mexicali, puesto que de 1999 a 2003 Baja California registró una reducción del 9.8% en el número de asegurados permanentes, pero en Mexicali la pérdida fue aún mayor (15.7%).

La recuperación registrada en el número de asegurados permanentes en el estado a abril de 2004 no es todavía suficiente para igualarse a los niveles de 1999; por su parte, el ligero aumento en el municipio de Mexicali ni siquiera se equipara al número de asegurados de 1997. En contrapartida, se observa un crecimiento en el número de asegurados eventuales (aunque con altibajos), en especial en Mexicali, puesto que, en términos proporcionales, las pérdidas de asegurados eventuales de 1993 a 2004 son inferiores a las del estado y las recuperaciones son mayores, ello también se refleja en el peso del municipio en el total estatal (44.2% en 1993 y 45.8% en 2004).

A pesar de la pérdida de empleos formales, la importancia del sector secundario en la generación de empleos –en especial de la industria de la transformación, incluidas las maquiladoras– se hace evidente en el cuadro 2.6, pues concentra más de la mitad de los asegurados al IMSS en el estado tanto en diciembre de 2003 como en abril de 2004; por su parte, la industria de la transformación contribuye con el 47.3% y el 46.3% respectivamente. En el municipio de Mexicali se observa una pérdida de importancia relativa de la industria manufacturera y de todo el sector secundario y terciario en lo que a asegurados se refiere, así como un aumento en el sector primario, aunque dicho aumento puede no corresponder a un incremento real en el número de asegurados, sino que puede ser originado por la pérdida asegurados en otros sectores (lo que hace que aumente la participación relativa del sector primario), puesto que la participación del municipio en el total estatal disminuye de 2003 a

2004, así como también en todos los sectores de actividad (ver cuadro 2.6), lo que de nuevo habla de una pérdida de dinamismo de la economía municipal.[29]

Cuadro 2.6. Asegurados totales (permanentes y eventuales) por rama de actividad en Baja California y en el municipio de Mexicali, 2003 y 2004.

Rama de actividad	Total de B. C.		Mpio. de Mexicali		Mxl. en BC por rama	
	2003[a]	2004[b]	2003[a]	2004[b]	2003[a] (%)	2004[a] (%)
Total	**100.0%**	**100.0%**	**100.0%**	**100.0%**	**30.0%**	**29.9%**
Agric., ganad., silvicultura	2.5%	5.4%	3.2%	6.7%	38.5%	37.4%
Industria extractiva	0.1%	0.1%	0.1%	0.1%	54.4%	27.6%
Industria de transformac.	47.3%	46.3%	41.7%	39.9%	26.5%	25.8%
Construcción	5.5%	5.4%	6.7%	7.0%	36.2%	38.8%
Industria eléctrica	0.8%	0.7%	1.7%	1.5%	62.3%	62.1%
Comercio	17.3%	16.3%	18.1%	17.3%	31.3%	31.8%
Transportes y comunic.	3.4%	3.3%	3.4%	3.2%	29.7%	29.5%
Hogar	15.7%	15.3%	15.2%	14.5%	28.9%	28.3%
Servicios sociales y comun.	7.1%	7.0%	9.6%	9.4%	40.7%	40.3%
Otros grupos	0.4%	0.3%	0.4%	0.3%	32.1%	33.4%
Resumen sectorial						
Total	**100.0%**	**100.0%**	**100.0%**	**100.0%**	**30.0%**	**29.9%**
Primario	2.5%	5.4%	3.2%	6.7%	38.5%	37.4%
Secundario	53.7%	52.5%	50.2%	48.5%	28.0%	27.6%
Terciario	43.8%	42.1%	46.6%	44.7%	31.9%	31.8%

Fuente: *Estadísticas básicas de Baja California*. Núm. 150, Gobierno del Estado de Baja California/Secretaría de Desarrollo Económico, abril de 2004.

a Datos de diciembre de 2003.

b Estimaciones a marzo de 2004.

Otro indicador del estancamiento de la economía estatal que ayuda a explicar la pérdida de importancia del total de asegurados por la industria de la transformación es el referente al número de plantas maquiladoras y al empleo por ellas generado. Así, el cuadro 2.7 muestra que, tanto a nivel estatal como municipal, el número de establecimientos maquiladores se redujo en los años de la crisis de la economía mexicana de mediados de los noventa (1994 y

[29] Otro indicador de la pérdida de dinamismo de la economía del municipio de Mexicali es que, según estimaciones de la Secretaría de Desarrollo Económico del Gobierno del Estado, durante 1994 y 1995, Mexicali participaba con el 33% al PIB estatal, porcentaje que se redujo al 32% para todo el periodo de 1996 a 1999 (v. Gobierno del Estado de Baja California, 2000).

1995), aunque posiblemente fueron los de menor tamaño, puesto que el personal ocupado no disminuyó en dichos años. Sin embargo, durante los primeros años de este siglo, caracterizados por un lento crecimiento e incluso estancamiento tanto de la economía estadounidense como de la mexicana, se observa una caída tanto en el número de establecimientos como en el personal ocupado en las maquiladoras, los cuales dan muestras de recuperación a principios de 2004.

Cuadro 2.7. Características del empleo maquilador 1993-1999.

Concepto y año	Total B.C.	Mpio. de Mexicali		Increm. % respecto año ant.	
		Total	% de BC	B.C.	Mexicali
Número de establecimientos maquiladores (promedio anual)					
1993	804	140	17.4%	n.a.	n.a.
1994	761	124	16.3%	-5.3%	-11.4%
1995	729	121	16.6%	-4.2%	-2.4%
1996	794	128	16.1%	8.9%	5.8%
1997	904	148	16.4%	13.9%	15.6%
1998	1,018	171	16.8%	12.6%	15.5%
1999	1,124	183	16.3%	10.4%	7.0%
2003[a]	862	123	14.3%	-23.3%	-32.8%
2004[b]	863	123	14.3%	0.1%	0.0%
Personal ocupado en la maquiladora (promedio anual)					
1993	107,694	20,528	19.1%	n.a.	n.a.
1994	119,243	21,570	18.1%	10.7%	5.1%
1995	132,954	25,313	19.0%	11.5%	17.4%
1996	159,519	32,863	20.6%	20.0%	29.8%
1997	196,784	42,177	21.4%	23.4%	28.3%
1998	214,101	47,170	22.0%	8.8%	11.8%
1999	239,144	52,534	22.0%	11.7%	11.4%
2003[a]	213,073	48,602	22.8%	-10.9%	-7.5%
2004[b]	219,397	49,691	22.6%	3.0%	2.2%

Fuente: *La economía de Baja California en cifras, 2000.* Gobierno del Estado de B.C./Sría. de Desarrollo Económico (datos de 1993 a 1999).
Estadísticas básicas de Baja California. Gobierno del Estado de B.C./Sría. de Desarrollo Económico, abril de 2004, Núm. 150.(datos 2003 y 2004).

a Datos de diciembre de 2003.
b Estimaciones a marzo de 2004.
n.a. No aplica.

2.4. Los hogares y el acceso a bienes

La información censal permite tener una primera aproximación a las características de los hogares así como a los bienes que brindan confort a la población. Los datos contenidos en el cuadro 2.8 indican que los hogares de la ciudad de Mexicali son más pequeños que los del municipio, que los del estado y que los hogares de los EFNM, y estos a su vez que los del país, ya que dos de cada tres hogares de la ciudad están integrados por cuatro o menos personas.

Por otro lado, la información del cuadro 2.8 muestra que la mayoría de los hogares están jefaturados por varones; sin embargo, llama la atención que no obstante la mayor presencia de población masculina en el municipio de Mexicali, y en general en Baja California, la jefatura declarada indica que proporcionalmente hay más hogares encabezados por mujeres tanto en el municipio como en el estado –en especial en el municipio– en comparación con el total nacional. Esto contrasta con el porcentaje registrado por los EFNM, que es inferior incluso al del total del país.

En lo que a los tipos de hogares se refiere, si bien predominan los familiares en todos los niveles usados para la comparación, se observa que estos son ligeramente menos frecuentes en Baja California en relación con los EFNM y los de estos en comparación con el país, aunque tanto en el municipio como en la ciudad de Mexicali los porcentajes superan a los del estado, en particular los de la ciudad.

En las clases de hogares familiares también hay pequeñas diferencias. Aunque en todos los niveles de análisis los hogares familiares son predominantes –y en este grupo los nucleares–, la proporción en Baja California es menor que en los EFNM, y la de estos que en el país; no obstante, la frecuencia relativa registrada para la ciudad de Mexicali es mayor que la del estado y se aproxima más al porcentaje del país y al del conjunto de los EFNM. Por otro lado, Baja California presenta los porcentajes más altos en las dos modalidades de hogares no familiares, aunque tanto en el municipio como en la ciudad de Mexicali los porcentajes son ligeramente menores a los del estado (v. cuadro 2.8).

Cuadro 2.8. Hogares según integrantes, sexo del jefe y tipo, 2000. Porcentajes

Característica	E.U.M.	EFNM	BC	Mpio. Mxl.	Cd. Mexicali*
Número de integrantes	**100.0%**	**100.0%**	**100.0%**	**100.0%**	**100.0%**
De 1 a 4 integrantes	59.5%	63.4%	64.5%	65.8%	66.7%
De 5 y más integrantes	40.5%	36.6%	35.5%	34.2%	33.3%
Sexo del jefe del hogar	**100.0%**	**100.0%**	**100.0%**	**100.0%**	**100.0%**
Hombre	79.4%	80.7%	78.6%	78.4%	76.6%
Mujer	20.6%	19.3%	21.4%	21.6%	23.4%
Tipo de hogar	**100.0%**	**100.0%**	**100.0%**	**100.0%**	**100%**
Familiar	***93.2%***	***92.6%***	***91.1%***	***91.7%***	***92.0%***
Nuclear	68.7%	68.8%	66.4%	68.4%	68.6%
Ampliado	23.2%	22.2%	22.5%	21.7%	21.7%
Compuesto	0.8%	1.0%	1.6%	1.0%	1.1%
No especificado	0.5%	0.5%	0.6%	0.6%	0.6%
No familiar	***6.7%***	***7.3%***	***8.7%***	***8.1%***	***7.7%***
Unipersonales	6.3%	6.7%	7.8%	7.5%	7.0%
Corresidentes	0.4%	0.6%	0.9%	0.6%	0.7%
No especificado	***0.1%***	***0.1%***	***0.2%***	***0.2%***	***0.3%***

Fuente: Elaborado con datos del *XII Censo General de Población y Vivienda 2000. Tabulados básicos.* EUM y BC. INEGI, 2001. Ags. Cuadro: Hogares 1, 2 y 3.

* La información correspondiente a la ciudad de Mexicali se obtuvo del módulo de hogares de la muestra censal del 10%, con excepción del sexo del jefe del hogar, que se obtuvo del SCINCE por colonias.

Una novedad del último censo poblacional fue la inclusión de preguntas que permiten dar una idea de los patrones de consumo de bienes duraderos, en especial de algunos electrodomésticos (licuadora, refrigerador y lavadora) y electrónicos (radio, televisión, videocasetera y computadora), así como de bienes que proporcionan confort (calentador de agua) o que facilitan la comunicación y el transporte (teléfono y automóvil).

Como se observa en el cuadro 2.9, la presencia de todos los bienes mencionados es más común en las viviendas de los EFNM que en el conjunto del país, a su vez Baja California presenta una mayor presencia de ellos tanto a nivel de los EFNM como respecto del país. Por su parte, el municipio de Mexicali registra, en general, una disponibilidad de bienes superior a la del estado –con dos excepciones: radio y videocasetera, cuyas proporciones son inferiores,

en especial de la última, pues la diferencia con el estado es aproximadamente de cinco puntos porcentuales.

Con el propósito de eliminar del análisis a las localidades rurales cuyas viviendas suelen estar menos equipadas que las urbanas, se replicó el ejercicio para las localidades de veinte mil y más habitantes; los resultados se muestran en el mismo cuadro 2.9 y, como era de esperar, los porcentajes de todos los niveles de análisis se elevan.

Al comparar las ciudades de Baja California (*i.e.* las cabeceras municipales) con las del país, se observa que –con excepción del radio y de la licuadora–, las viviendas urbanas de la entidad presentan porcentajes más elevados en la disponibilidad de bienes, en algunos casos las diferencias son muy marcadas, por ejemplo en el grupo de electrónicos destaca la videocasetera (casi doce puntos porcentuales más en las ciudades bajacalifornianas y en Mexicali) y, en menor medida, la computadora. En los electrodomésticos también son evidentes las diferencias en la disponibilidad de refrigerador y lavadora y en menor medida de calentador de agua. Esta situación llama la atención porque en el grupo de electrodomésticos la licuadora resulta ser un bien "menor" o mucho más barato en comparación con el refrigerador o la lavadora, que sí registran una fuerte presencia en las viviendas urbanas de Baja California, de aquí que la menor presencia de licuadora quizá esté asociada más a cuestiones culturales que económicas. Lo mismo sucede con el radio en el grupo de los electrónicos, pues es un bien inferior en comparación con la videocasetera o con la televisión, que tienen los porcentajes más altos de todos los bienes de este grupo en las viviendas de ciudades del estado, lo que sugiere que el uso del radio va en descenso.

En cuanto a los bienes incluidos en el rubro de comunicaciones y transporte, de nuevo las diferencias son fuertes: hay muchas más viviendas con teléfono en las ciudades bajacalifornianas que en las del país (casi diez puntos porcentuales de diferencia), pero aún más marcada es la presencia del automóvil, pues dos de cada cinco viviendas urbanas de México disponen de él, mientras que en los centros urbanos de Baja California la proporción se eleva a dos de cada tres.

Cuadro 2.9. Viviendas según disponibilidad de diversos bienes, 2000. Porcentajes.

Bienes	En agregados político-administrativos				En ciudades de 20,000 y más habitantes		
	EUM	EFNM	BC	Mpio. Mxl.	EUM	B.C.	Cd. de Mxl.
Total de viviendas	**100.0%**	**100.0%**	**100.0%**	**100.0%**	**100.0%**	**100.0%**	**100.0%**
Electrodomésticos							
Refrigerador	68.5%	86.5%	89.5%	94.5%	83.0%	91.6%	95.8%
Licuadora	78.8%	82.6%	85.7%	86.3%	90.0%	88.2%	88.8%
Lavadora	5.5%	70.7%	72.0%	83.0%	66.3%	73.3%	84.7%
Calentador de agua*	42.1%	51.1%	53.7%	60.1%	56.3%	58.8%	69.3%
Electrónicos							
Radio o radiograbadora	84.8%	87.5%	88.7%	88.3%	90.6%	90.0%	89.9%
Televisión	85.9%	92.8%	95.0%	96.6%	94.9%	96.5%	97.3%
Videocasetera	38.7%	47.1%	58.1%	52.8%	50.7%	62.5%	58.9%
Computadora	9.3%	11.4%	15.1%	15.8%	14.1%	17.2%	19.8%
Comunic y transp.							
Teléfono	36.2%	47.1%	55.8%	57.1%	51.4%	61.1%	65.3%
Automóvil propio	32.5%	52.3%	66.2%	74.0%	40.0%	66.9%	75.5%

Fuente: Elaborado con datos del *XII Censo General de Población y Vivienda 2000. Tabulados Básicos.* EUM y BC, INEGI, 2001. Aguascalientes. Cuadros: Vivienda 15 y 16.

* Se incluyó en este grupo aunque generalmente se utiliza el calentador de gas.

Al analizar el caso de las viviendas de la ciudad de Mexicali se observa que el grupo de electrodomésticos presenta porcentajes superiores a los del conjunto de centros urbanos del estado. En el rubro de electrónicos la presencia del radio es ligeramente inferior al del conjunto de ciudades bajacalifornianas, mientras que sólo el 58.9% de las viviendas cuentan con videocasetera frente al 62.5% registrado por en conjunto de las cabeceras municipales; sin embargo, la disponibilidad de televisión y computadora es mayor.[30] Por otro lado, las viviendas de la ciudad en cuestión también presentan porcentajes más altos en telefonía pero, sobre todo, en la disponibilidad de automóvil, pues tres de cada cuatro hogares cuentan con él.

El mejor equipamiento tanto de las viviendas de Baja California como de sus ciudades en lo que se refiere a los bienes reportados por el censo puede explicarse por la facilidad con que ellos pueden ser adquiridos por los residentes de esta entidad federativa, en especial en las ciudades fronterizas como Mexicali y Tijuana, pues, como se mencionó, las tiendas de segunda permiten que la población tenga acceso a ellos a un bajo costo. Esto se hace evidente en la proporción de viviendas cuyos habitantes disponen, por ejemplo, de automóvil propio, refrigerador o lavadora.

2.5. Los hogares pobres de la ciudad de Mexicali

En esta sección se caracteriza a los hogares de la ciudad de Mexicali utilizando para ello la base de datos de la muestra del 10% del censo de población de 2000. El análisis se centra en las variables incluidas en el módulo de hogares que, junto con la información de la sección anterior, permiten tener un panorama general de las unidades domésticas y, en especial, de aquellas que viven en condiciones de pobreza.

Para tener una idea de la pobreza en la ciudad de Mexicali, se calcularon las magnitudes e intensidades con que ésta se presenta. El método aquí utilizado es semejante al que usó el Comité Técnico para la Medición de Pobreza (CTMP); es decir, se calculó el ingreso *per*

[30] Cabe mencionar que las viviendas de Mexicali presentan los porcentajes más altos de las cinco cabeceras municipales en lo que a disponibilidad de los bienes incluidos se refiere, salvo dos excepciones: radio o radiograbadora –que tiene una mayor presencia en las ciudades de Ensenada (90.8%) y Tijuana (90.0%)– y videocasetera –con frecuencias relativas más altas en las ciudades de Tijuana (65.1%), Ensenada (60.2%) y Rosarito (59.4%).

cápita de cada hogar, y el resultado sirvió para clasificar a los hogares como pobres o no pobres, así como para ubicarlos según los niveles o intensidades de pobreza.[31] En el cuadro 2.10 se reportan los resultados para el conjunto de las cinco cabeceras municipales de Baja California y para la ciudad de Mexicali con dos criterios distintos: el usado por el CTMP y aquel seguido por la Secretaría de Desarrollo Social (Sedesol).

Cuadro 2.10. Distribución de hogares urbanos según condición de pobreza, 2000.

Criterio e intensidad	Cabeceras Mpales. BC	Ciudad de Mexicali
Criterio del CTMP [1]		
Total	**100.0**	**100.0**
No pobre	54.6	55.4
Pobre	45.4	44.6
Pobreza nivel 1	13.3	13.1
Pobreza nivel 2	21.3	20.8
Pobreza nivel 3	10.8	10.7
Criterio de la Sedesol [2]		
Total	**100.0**	**100.0**
No pobre	65.4	66.1
Pobre	34.6	33.9
Pobreza alimentaria	12.0	11.8
Pobreza de capacidades	4.0	4.1
Pobreza de patrimonio	18.6	18.0

Fuente: Elaborado con información de la base de datos de la muestra censal del 10%.

CTMP: Comité Técnico para la Medición de la Pobreza.

1 Las líneas de la pobreza establecidas por el CTMP (2002) son: ingreso *per cápita* mensual por hogar de hasta $652.71 para el nivel 1; $1,254.50 para el nivel 2 y $1,565 para el nivel 3.

2 Los ingresos *per cápita* mensuales por hogar utilizados por la Sedesol son: hasta $627 para la pobreza alimentaria; $741 para la pobreza de capacidades y de $1,254 para la de patrimonio; esta última es igual al nivel 2 de pobreza del CTMP (v. CTMP, 2002).

[31] La diferencia entre el método aquí utilizado y aquel seguido por el CTMP es que el Comité construyó los ingresos *per cápita* de los miembros del hogar a partir de la información proporcionada por la ENIGH del año 2000, mientras que para la elaboración de este apartado se usó la información censal porque la ENIGH no tiene representatividad a nivel de entidad federativa, mucho menos a nivel de localidad urbana (v. CTMP, 2002). Por lo demás, el método es igual y se construyeron las líneas de pobreza con los montos determinados por el CTMP (y por la Sedesol cuando así se indica).

Una primera característica de los hogares de las cabeceras municipales de Baja California (todas con 20,000 o más habitantes) es que la pobreza es ligeramente menos intensa en las ciudades de la entidad (45.4%) que en el conjunto del país, pues según el CTMP, en el año 2000 el 45.9% de los hogares mexicanos era pobre (Cortés *et al.*, 2002), aunque hay que recordar que aquí se comparan hogares urbanos con el total de hogares mexicanos, incluidos los rurales. Sin embargo, debido a que las líneas de la pobreza construidas por la Sedesol son más bajas, cuando se aplica el criterio de dicha institución resulta que la pobreza disminuye al 34.6% de los hogares de las ciudades bajacalifornianas. Por otro lado, destaca que, con ambos criterios, la ciudad de Mexicali presenta una proporción ligeramente menor de pobres que el conjunto de ciudades del estado.

Cabe mencionar que usar un método indirecto para la medición de la pobreza (*i.e.* línea de la pobreza) presenta muchas desventajas frente a uno directo, puesto que el primero parte del supuesto de que los ingresos se gastan en la satisfacción de las necesidades básicas, situación que no necesariamente concuerda con la realidad. Por ejemplo, el estudio más reciente sobre niveles de bienestar en Mexicali que recopiló información de primera mano y utilizó un método directo es de 1997, los resultados indicaban que alrededor de uno de cada cuatro hogares (24.7%) de la ciudad de Mexicali presentaban deficiencias en la ingesta de proteínas de origen animal (XV Ayuntamiento de Mexicali/UABC, 1997: 94); es decir, presentaban pobreza alimentaria, proporción que es más del doble de la identificada usando el método de la Sedesol y superior en más de diez puntos al porcentaje resultante con el método del CTMP.[32] Aun así, el estudio de 1997 no analiza la distribución de los recursos entre los miembros de la unidad doméstica, pues considera al hogar como unidad de análisis indivisible. Esto hace evidente, por un lado, que tanto el método del CTMP como el de la Sedesol, particularmente este último, subestiman la magnitud de la pobreza –ya sea porque los montos de las líneas de pobreza son muy bajos o porque el estilo de vida de la población es más alto que el promedio nacional, o por ambos– y, por el otro, plantea la pregunta de si las condiciones de pobreza al interior de los hogares son iguales entre sus miembros o, por el contrario, si hay desigualdad entre ellos.

[32] El nivel 1 o línea de pobreza 1 del CTMP fue calculado a partir del costo estimado de la canasta alimentaria. La línea de pobreza 2, incluye otras necesidades además de las alimentarias como vestido, vivienda y transporte; mientras que la determinación de la línea de la pobreza 3 es más compleja, pues resulta de la división de la canasta (en este caso urbana) entre el coeficiente de Engel (v. CTMP, 2002: 66-68).

Cuadro 2.11. Características de viviendas y hogares de la ciudad de Mexicali por condición de pobreza, 2000.

Características	Niveles de pobreza urbana			No pobre	Total
	Nivel 1	Nivel 2	Nivel 3		
De la vivienda					
Total de viviendas cd. Mxl.	**13.0%**	**20.6%**	**10.8%**	**55.7%**	**100.0%**
Núm. de personas en vivienda					
Hasta 4 personas	54.2%	51.7%	56.2%	70.5%	63.0%
Hasta 6 personas	87.2%	86.2%	86.7%	94.9%	91.2%
Combustible para cocinar					
Gas	97.1%	98.0%	99.1%	97.4%	97.6%
Electricidad	0.9%	1.1%	0.5%	2.1%	1.5%
Drenaje					
Conectado a red pública	87.3%	87.9%	92.3%	95.9%	92.7%
No tiene drenaje	10.5%	9.3%	5.8%	2.7%	5.4%
De los hogares					
Total de hogares	**13.1%**	**20.8%**	**10.7%**	**55.4%**	**100.0%**
Núm. De hogares en vivienda					
Uno	95.8%	95.2%	96.6%	97.4%	96.6%
Dos	3.9%	3.5%	2.6%	2.0%	2.7%
Tres	0.3%	1.1%	0.8%	0.5%	0.6%
Cuatro		0.2%		0.1%	0.1%
Total de personas por hogar					
1 a 4 personas	56.9%	54.8%	58.3%	72.2%	65.1%
1 a 6 personas	89.4%	89.4%	89.3%	96.0%	93.1%
Disponibilidad de bienes y servs.					
Vivienda (propiedad de 1 int)	75.7%	75.3%	78.0%	78.3%	77.3%
Electrodomésticos					
Licuadora	81.8%	88.0%	89.1%	93.2%	90.2%
Refrigerador	92.4%	95.6%	96.3%	97.6%	96.4%
Lavadora	76.9%	83.2%	87.7%	87.9%	85.5%
Calentador de agua	50.8%	57.6%	64.6%	80.6%	70.2%
Electrónicos					
Televisión	94.4%	97.9%	98.7%	98.8%	98.0%
Videocasetera	39.3%	47.2%	53.9%	69.9%	59.4%
Radio o radiograbadora	81.9%	86.8%	90.2%	93.3%	90.1%
Computadora	6.1%	8.1%	13.5%	28.2%	19.6%
Para comunicación y transp.					
Teléfono	47.2%	54.7%	60.0%	77.8%	67.1%
Automóvil	54.7%	68.3%	71.8%	84.6%	75.9%

Fuente: Elaborado con información de la base de datos de la muestra censal del 10%.

Un ejemplo de la subestimación de la pobreza –incluso la obtenida con el método del CTMP que es menos restrictivo que el de la Sedesol– se observa en el cuadro 2.11, pues en él se reporta que el 80.6% de los hogares no pobres tiene calentador de agua; es decir, 19.4% carece de él. En este sentido, cabe mencionar que el calentador de agua en la ciudad de Mexicali es un artículo de primera necesidad en el equipamiento de la vivienda –al menos más que la televisión–, porque el clima de la ciudad es extremoso y en invierno las temperaturas son bajas (en ocasiones inferiores a cero grados), lo que hace difícil de explicar que sea tan alta la proporción de hogares no pobres que carecen de él. Algo semejante ocurre con la propiedad de automóvil por algún miembro del hogar (84.6%) o que habiten viviendas sin drenaje de tipo alguno (2.7%).

Pero volviendo a las características de las viviendas y de los hogares de la ciudad de Mexicali, el cuadro 2.11 confirma que, incluso en los hogares pobres, más de la mitad las viviendas están ocupadas por un máximo de cuatro personas, situación que se observa también en el tamaño de los hogares. Sin embargo, los hogares pobres tienden a ser más numerosos que los no pobres, de igual manera que las viviendas que los albergan, pues mientras que más del 70% los hogares no pobres tienen cuatro o menos integrantes, las proporciones correspondientes a las tres intensidades de pobreza para ese tamaño (hasta 4 personas) son inferiores al 57% en todos los casos.

Dos características más de la vivienda se incluyen en el cuadro: combustible utilizado para cocinar y disponibilidad de drenaje. En relación con la primera destaca que casi en la totalidad de las viviendas se usa el gas, mientras que si bien las proporciones de disponibilidad de drenaje son altas en todos los casos, la ausencia de este servicio es más frecuente en los dos niveles de pobreza más intensa.

En lo que se refiere a los hogares, se observa que más tres cuartas partes de estos habitan viviendas que son propiedad de alguno de sus integrantes, aunque las proporciones son menores en los niveles de pobreza uno y dos.

Al analizar la disponibilidad de bienes por parte de los hogares, en términos generales destaca que, incluso aquellos en el nivel de pobreza más aguda, presentan porcentajes altos en

casi todos los electrodomésticos[33] con excepción del calentador de agua, ya que sólo la mitad de la población en nivel uno de pobreza cuenta con él, proporción que se eleva conforme la intensidad de pobreza es menor; sin embargo, la distancia entre el nivel tres (64.6%) y los no pobres (80.6%) sí es muy marcada: casi una cuarta parte del total de hogares.

En materia de electrónicos llama la atención la fuerte presencia de la televisión en los hogares, incluso en los más pobres, aunque en el resto de bienes de este tipo sí hay diferencias evidentes entre no pobres y pobres, así como entre los diferentes niveles de pobreza, particularmente en la presencia de videocasetera y computadora. Esta situación se repite en lo que se refiere a teléfono y propiedad de automóvil.

En síntesis, en términos relativos la población de Mexicali en el año 2000 presentaba una mayor edad que la del conjunto de Baja California, con más gente con instrucción básica y con acceso a servicios de salud, pero con una PEA ligeramente menor. Por otro lado, el estancamiento de la economía nacional de los primeros años de esta década parece haber afectado más a este municipio que al resto de la entidad y su recuperación también ha sido más lenta.

Por su parte, los hogares de la ciudad de Mexicali tienden a ser de menor tamaño, con una mayor presencia de hogares familiares –en especial nucleares– y con una mayor proporción de aquellos jefaturados por mujeres (aunque predominan los jefes varones), en relación con los referentes utilizados para fines de comparación. Además, del conjunto de bienes de que disponen las unidades domésticas, en la ciudad de Mexicali tres bienes parecen funcionar como discriminadores entre los hogares pobres y los no pobres, a saber: el calentador de agua, la videocasetera y el automóvil; lo mismo sucede con el servicio telefónico.

Las características de la ciudad de Mexicali aquí descritas constituyen el contexto general en el cual se insertan los residentes de la colonia Hidalgo, lugar donde se llevó a cabo el estudio. Un ejercicio similar se reporta en el siguiente capítulo –con la diferencia de que se compara la colonia en relación con la ciudad, en tanto que la segunda constituye el entorno inmediato de la primera–, así como también se presentan las características sociodemográficas de los hogares incluidos en la encuesta realizada en esa colonia.

---

[33] Aunque cabe mencionar que el porcentaje censal puede ser diferente (v. cuadro 2.9) al reportado en esta sección (en especial es menor el porcentaje censal de la disponibilidad de licuadora) porque aquí se trabajó con una muestra.

3. CARACTERÍSTICAS DE LAS FAMILIAS DE LA COLONIA HIDALGO DE MEXICALI

En el capítulo anterior se presentaron algunas características del municipio y de la ciudad de Mexicali en relación con contextos más amplios en los cuales están inmersas estas dos delimitaciones espaciales. En este capítulo la ciudad de Mexicali pasa a ser el contexto en el cual se inserta la colonia Hidalgo. La importancia de la colonia Hidalgo estriba en el hecho de que fue el lugar seleccionado para llevar a cabo la investigación cuyos resultados se presentan en este capítulo y en los subsecuentes. Se trata de una colonia popular como hay muchas en la ciudad de Mexicali, de ahí que sea éste uno de los atributos que favorecieron su elección.

Las siguientes secciones de este capítulo tienen como propósito presentar, como se mencionó, un perfil general de la colonia en relación con la ciudad –tarea que se realiza en el primer apartado con apoyo de la información del censo de población de 2000–: de igual forma, las secciones restantes dan cuenta de los resultados de una encuesta no probabilística realizada a cien hogares de la dicha colonia,[34] aquellos que describen a los hogares desde el punto de vista sociodemográfico y de las viviendas que dichas unidades domésticas ocupan. Así mismo, se incluye la descripción de los hogares de acuerdo con dos características que son de especial interés en este trabajo: pobreza y transfronterización, así como también se explicitan los criterios utilizados para operacionalizar ambos fenómenos.

En conjunto, este capítulo constituye un primer acercamiento a los hogares de la encuesta, cuyo propósito es, por un lado, contextualizar la colonia dentro del entorno en que se inserta (la ciudad de Mexicali) y, por el otro, presentar un perfil general de las unidades domésticas encuestadas desde tres perspectivas: 1) características sociodemográficas –principalmente de los(as) jefes(as) y sus cónyuges–, 2) distribución de hogares según etapa del ciclo doméstico y composición de parentesco, y 3) pobreza y transfronterización; de las cuales las dos últimas constituyen los ejes a través de los cuales se analizan las estrategias de reproducción, en particular las relacionadas con el consumo, en el capítulo siguiente.

[34] Los detalles de esta etapa de recopilación de información se presentan en la nota metodológica.

3.1. Antecedentes y contexto de la colonia Hidalgo

La colonia Miguel Hidalgo fue creada a mediados de la década de los ochenta por el gobierno estatal como uno de los varios asentamientos promovidos por el programa denominado "Fraccionamientos Populares", que en ese entonces fue la respuesta del gobierno para abatir el déficit de vivienda y dar una alternativa de solución a las presiones del creciente sector de la población que no tenía acceso al mercado libre de vivienda ni al de suelo urbano –ya fuera porque sus ingresos eran muy bajos o por carecer de un empleo formal–, motivo por el cual optaban por la ocupación irregular de predios, convirtiéndose en "paracaidistas". Así, los primeros fraccionamientos populares se destinaron a regularizar la tenencia de la tierra de los predios ocupados ilegalmente o a reubicar a las familias que los habían invadido, principalmente en las ciudades de Tijuana y Mexicali.

El programa consistía en la venta de lotes pequeños (entre 120 y 160 m^2 de superficie) sin servicios –excepto trazado y desmonte– que eran vendidos a bajo costo y con facilidades de pago a las familias de escasos recursos económicos, y se dejaba la responsabilidad de la edificación de la vivienda a los beneficiados vía autoconstrucción. Las condiciones para poder ser beneficiado por el programa eran: *a*) ser mexicano *b*) tener cinco años de residencia en la entidad, *c*) no contar con bien inmueble alguno, *d*) tener familia establecida (preferentemente con descendencia) y *e*) contar con ingresos familiares entre uno y dos y medio salarios mínimos mensuales; además los beneficiados del programa se comprometían a ocupar el predio en un plazo no mayor a seis meses (Álvarez y Ortega, 1991).

Una de las características de los fraccionamientos populares al momento de su creación era su difícil acceso, no sólo porque todos estaban localizados en la periferia de la ciudad, sino también porque a ello contribuía la falta de pavimentación y de transporte público.

El fraccionamiento popular Miguel Hidalgo –mejor conocido como "la colonia Hidalgo"– fue creado en 1986, en ese entonces ubicado en el extremo sur de la ciudad de Mexicali. Casi veinte años después, las condiciones de la colonia han cambiado, si bien sigue sin pavimento, el crecimiento de la mancha urbana, la apertura de nuevas vialidades, la dotación de servicios públicos a las viviendas, así como el establecimiento de comercios en las cercanías de la colonia, han traído como consecuencia que ya no esté en la periferia.

Actualmente la colonia está prácticamente cortada en tres segmentos debido a la presencia de dos vialidades pavimentadas: una de ellas es un boulevard que corta la colonia en dos secciones (norte y sur); la otra, que corta la sección norte en dos, es una calle perpendicular al boulevard que corre en dirección norte. La sección norte está mejor equipada en términos de infraestructura educativa y comercial que la parte sur, pues la primera cuenta con planteles escolares que brindan servicio desde el nivel preescolar hasta la preparatoria. Además, relativamente cerca del límite norte de la colonia, se asentaron dos establecimientos comerciales (Wal-Mart y Sam's Club) a finales de la década pasada, lo que ha contribuido a que esta sección esté un poco más vigilada por la policía local que la sur.[35] Entre dichos comercios y el límite norte de la colonia existe un gran baldío, pero hay una calle lateral que conecta la colonia con uno de los accesos a los comercios; además, a una distancia similar pero en dirección este hay un tianguis, y a una distancia mayor en dirección oeste se localiza un supermercado (Calimax).

Con el propósito de comparar algunas características de la colonia con las de la ciudad de Mexicali, en el cuadro 3.1 se muestran aquellas que permiten establecer un perfil general de la población y de las viviendas, así como los cambios registrados de 1990 –a cuatro años de creada la colonia– al año 2000. Así, se observan las siguientes particularidades de la colonia Hidalgo en relación con la ciudad de Mexicali:

a) En diez años la población de 65 y más años de edad duplica su importancia relativa, aunque no lo suficiente como para igualar el porcentaje de la ciudad.
b) Aumenta la población nacida en Baja California. De registrar un porcentaje menor al de la ciudad en 1990, lo supera en el año 2000.
c) En ambos periodos la colonia no sólo concentra un mayor porcentaje de no católicos, sino que la diferencia se hace aún mayor, lo que se puede explicar por la creciente influencia de religiones no católicas en las ciudades fronterizas de Baja California (Molina, 1997).

[35] Personal del INEGI encargado de elaborar el mapa de riesgos para el levantamiento del Conteo 2005 nos advirtió de la peligrosidad de la sección sur de la colonia y de algunas partes de la norte, así como también nos recomendó sólo transitar por la colonia durante el día, debido a la presencia de pandillas y de centros de venta de drogas al menudeo (comunicación personal, octubre de 2004).

d) El establecimiento de planteles educativos en la colonia se tradujo en una mejoría en los indicadores referentes a instrucción básica, pues se acorta la brecha en cuanto a la población que sabe leer y escribir, que asiste a la escuela en el grupo de edad de 6 a 14 años, y de 15 y más años de edad sin instrucción; incluso, los porcentajes de población de 15 años y más con primaria completa son superiores a los de la ciudad. Sin embargo, si bien en lo que a educación superior se refiere el porcentaje de la colonia mejora, no lo hace al ritmo que la ciudad, pues la brecha aumentó. Es decir, en términos de educación se observa una mejoría en los niveles que son requisito mínimo para que la población se incorpore al trabajo.

e) Como se mencionó en el capítulo anterior, el estancamiento de la economía local de los primeros años de esta década hace que los indicadores censales de ocupación no reflejen la situación actual de la colonia; no obstante, se presentan sólo como referencia. Así, en el periodo analizado también se observa una disminución de la brecha en relación con la ciudad en lo que se refiere a población ocupada, y una fuerte concentración de PEA ocupada en el sector secundario en ambos periodos en detrimento de aquella dedicada a actividades terciarias, lo que da una idea de la importancia del empleo industrial en los sectores populares de la población, al menos antes del estancamiento de la economía.

f) La superioridad de la PEA ocupada en el sector secundario se refleja en los ocupados como empleados u obreros, pues esta categoría concentra a más de tres cuartas partes de los trabajadores de la colonia.

g) En lo concerniente al número de horas trabajadas, aunque éstas se refieren a la semana en que se levantaron los censos, en ambos periodos se observa una menor participación de la PEA ocupada que trabajó hasta 40 horas en favor de jornadas completas (*i.e.* ocho o más horas diarias para cinco o seis días a la semana).

h) En materia de ingresos se observa una fuerte mejoría en la colonia, principalmente en el grupo de los que perciben menos de dos salarios mínimos mensuales (SMM), lo que acorta la brecha respecto de la ciudad; no obstante, el peso relativo de este grupo sigue siendo superior en la colonia al final del periodo (5.5% más que la ciudad). La mejoría se concentra principalmente en el siguiente nivel de ingreso (dos a cinco SMM) y no en aquellos más altos (de cinco y más SMM), ya que el grupo de ingresos de más de dos y hasta cinco SMM presenta valores más altos que los de la ciudad y, si bien la población

que percibe hasta cinco SMM se reduce de 1990 al 2000 –lo que implica menos gente con ingresos bajos–, dicha disminución no es equiparable con la de la ciudad, pues al final del periodo la concentración de población con ingresos menores o iguales a cinco SMM es aún mayor en la colonia, pues la diferencia porcentual con la ciudad pasa de 8.2% a 14%.

i) En lo que a se refiere a las características de la viviendas, de nuevo se observan mejorías, no obstante las diferencias con el conjunto de la ciudad son marcadas en algunos rubros: hay un muy fuerte aumento de viviendas con material precario o de materiales naturales; se reduce el porcentaje de viviendas que constan de un cuarto, pero éste representa casi el doble del porcentaje de la ciudad; aumenta la proporción de viviendas con cocina exclusiva y disminuye la brecha respecto de la ciudad, aunque aún persiste el déficit.

j) La introducción de servicios urbanos (drenaje, agua entubada y energía eléctrica) a la colonia durante la década de los noventa permitió que las diferencias con el conjunto de la ciudad disminuyan fuertemente; aún así, la colonia presenta porcentajes ligeramente inferiores a los de la ciudad en todos los casos.

k) Algo que llama la atención es el comportamiento de la tenencia de la vivienda, pues si bien la proporción de viviendas propias es superior en la colonia que en la ciudad en ambos años, de 1990 al 2000 el porcentaje disminuye en favor de las que son rentadas.

La información censal del 2000 presenta varias ventajas en comparación con el censo anterior, entre ellas: es reportada en diferentes niveles de agregación –uno de ellos el de colonias–, reporta un mayor número de variables para los todos los niveles de agregación y, finalmente, incluye variables referentes a algunos bienes disponibles en las viviendas. Para aprovechar estas ventajas se elaboró el cuadro A3.1 que se presenta en el anexo, en donde se incluyen casi todas las variables reportadas tanto para la colonia Hidalgo como para la ciudad de Mexicali, lo que permite tener un mejor detalle de las diferencias entre ambos niveles de análisis.

La información del cuadro A3.1 muestra que la colonia Hidalgo, a diferencia de la composición de la población de la ciudad, presenta: una mayoría de hombres; un mayor peso relativo de la población de cero a 14 años de edad, que se manifiesta una tasa de dependencia más alta; una mayor presencia de uniones libres; así mismo, se observa un mayor promedio de hijos nacidos vivos y también una mayor tasa de hijos fallecidos, lo que concuerda con las características de las unidades domésticas de los sectores populares (v. Wartenberg, 1999).

En materia de servicios de salud, el porcentaje de la población con acceso a ellos es ligeramente inferior en la colonia que en la ciudad; no obstante, la proporción de derechohabientes del IMSS es superior, quizá a ello contribuya el hecho de que el tamaño de los hogares también es mayor, lo que hace que por cada trabajador haya más asegurados que en el resto de la ciudad (ver cuadro A3.1 del anexo).

Como se mencionó, en el año 2000 la colonia destacaba por la concentración de la PEA ocupada en sector secundario. Dicha concentración se observa tanto en hombres como en mujeres, pero es proporcionalmente mayor en el grupo de las mujeres en comparación con la ocupación femenina de la ciudad en dicho sector; es decir, 45.2% de todas las mujeres ocupadas de la colonia trabajaban en el sector secundario –porcentaje casi igual al de los hombres, de 45.4%–, mientras que el conjunto de la ciudad el porcentaje de mujeres ocupadas en el sector era del 31.2% (ver cuadro A3.1 del anexo).

En lo que se refiere a la distribución de la población ocupada según ingresos, se observan las diferencias entre la colonia y la ciudad y entre hombres y mujeres. Al sumar los porcentajes de la población ocupada que se reportan en el cuadro A3.1, resulta que 14.4% de los hombres ocupados de la ciudad percibía hasta dos SMM, mientras que el porcentaje de las mujeres era un poco menos del doble (24.8%); sin embargo, en la colonia Hidalgo el 17.1% de la población ocupada masculina estaba en dicha situación, pero el correspondiente a las mujeres representaba más del doble de este último (35.9%).

En el cuadro A3.1 se incluyó la disponibilidad de bienes captados por el censo. En dicho cuadro destaca la generalización de esos bienes en las viviendas de la colonia, pues a pesar de que en todos los casos ésta registra porcentajes inferiores a los del conjunto de viviendas de la ciudad, más de la mitad de la viviendas de la colonia disponen de ellos, con excepción de dos bienes: videocasetera y computadora; en este sentido cabe recordar que la disponibilidad de videocasetera parece funcionar como discriminador entre hogares pobres y no pobres, lo que sugiere que los residentes de la colonia viven en condiciones de pobreza (v. capítulo 2).

Cuadro 3.1. Características de Mexicali y de la colonia Hidalgo, 1990 y 2000. Porcentajes.

Características	Cd. Mexicali		Col. Hidalgo			Dif. de col. con cd.	
	1990*	2000	1990*	2000	cambio	1990	2000
	a	b	c	d	(d-c)	(c-a)	(d-b)
POBLACIÓN							
Población total	**438,377**	**549,873**	**14,410**	**16,123**			
% de la pob tot de 6 a 14 años	19.0%	17.2%	22.6%	20.9%	-1.7%	3.5%	3.8%
% de la pob tot de 65 años y más	3.7%	4.2%	1.3%	2.6%	1.3%	-2.4%	-1.6%
% de la pob tot nacida en la entidad	59.5%	60.5%	58.1%	61.6%	3.5%	-1.4%	1.1%
% de la pob 5 años y más no católica	8.1%	14.0%	10.1%	18.2%	8.1%	2.0%	4.2%
% de pob de 15 años y más alfabeta	96.6%	97.6%	95.5%	96.6%	1.1%	-1.1%	-0.9%
% de pob de 6 a 14 asiste a la escuela	93.6%	95.0%	90.8%	94.3%	3.6%	-2.8%	-0.6%
% de pob de 15 y más sin instrucción	5.3%	4.6%	7.7%	6.0%	-1.7%	2.4%	1.3%
% pob 15 años y + c/primaria comp..	16.1%	13.5%	20.5%	16.8%	-3.7%	4.4%	3.3%
% pob de 18 años y + c/instrucc. sup.	14.7%	18.9%	3.5%	6.5%	3.0%	-11.1%	-12.4%
% pob 12 y + que es ecónom. activa	48.8%	54.8%	50.3%	54.9%	4.6%	1.5%	0.1%
% de la PEA que está ocupada	97.7%	99.2%	96.9%	99.5%	2.6%	-0.9%	0.3%
% PEA oc. en el sector secundario	28.8%	35.4%	39.7%	45.4%	5.6%	11.0%	10.0%
% PEA oc. en el sector terciario	59.8%	55.5%	49.7%	46.0%	-3.7%	-10.0%	-9.5%
% PEA oc. como empleado u obrero	75.0%	76.1%	72.8%	77.8%	5.0%	-2.2%	1.7%
% PEA oc. como jornalero o peón	4.7%	2.3%	4.9%	2.8%	-2.1%	0.2%	0.4%
% PEA oc. como trab. por su cuenta	13.5%	13.3%	17.2%	13.6%	-3.6%	3.7%	0.3%
% PEA oc. que trabajó hasta 32 horas	21.5%	14.2%	20.5%	11.8%	-8.6%	-1.1%	-2.4%
% PEA oc. que trab. de 33 a 40 horas	29.3%	26.5%	23.2%	22.8%	-0.4%	-6.1%	-3.6%
% PEA oc. que trab. de 41 a 48 horas	31.6%	31.5%	34.8%	36.6%	1.9%	3.1%	5.2%
% PEA oc. que recibe hasta 2 SMM	44.1%	17.0%	51.7%	22.5%	-29.1%	7.6%	5.5%
% PEA oc. recibe de 2 hasta 5 SMM	40.8%	48.0%	41.3%	56.5%	15.2%	0.6%	8.5%
% PEA oc. que recibe hasta 5 SMM	84.9%	65.1%	93.0%	79.1%	-14.0%	8.2%	14.0%
VIVIENDA							
Viv particulares habitadas	**100,566**	**131,467**	**3,206**	**3,569**			
% c/ techo de losa de concr. o ladrillo	27.1%	41.2%	5.7%	16.0%	10.3%	-21.4%	-25.2%
% con techo de material precario	5.3%	58.0%	6.7%	83.2%	76.6%	1.4%	25.2%
% con piso de cemento	75.6%	97.5%	71.4%	95.9%	24.5%	-4.2%	-1.6%
% con un cuarto	4.5%	2.8%	16.7%	4.4%	-12.3%	12.2%	1.6%
% con cocina exclusiva	80.0%	84.9%	66.0%	77.6%	11.6%	-14.0%	-7.3%
% c/drenaje conectado a red pública	78.5%	92.3%	16.8%	90.6%	73.8%	-61.7%	-1.7%
% c/drenaje conect fosa sép., barranca	2.2%	1.8%	6.8%	1.7%	-5.1%	4.6%	-0.1%
% c/energía eléctrica	93.9%	99.2%	84.1%	98.3%	14.3%	-9.9%	-0.8%
% c/agua entubada en la vivienda	73.5%	90.5%	19.6%	88.2%	68.6%	-53.9%	-2.3%
% c/agua entubada en el predio	17.6%	7.1%	70.5%	9.8%	-60.6%	52.9%	2.7%
% propias	71.0%	76.2%	85.4%	79.4%	-6.0%	14.4%	3.2%

Fuente: Para 1990: elaborado con datos del *XI Censo General de Población y Vivienda, 1990. Baja California. Datos por AGEB Urbana.* INEGI, Ags., 1992.
Para 2000: elaborado con datos del cuadro A3.1 del anexo (SCINCE por colonias).

* Corresponde a la suma de las AGEB que integraban la colonia Hidalgo en 1990 (289-0, 290-3 y 298-A).

Las diferencias de la colonia con la ciudad son más fuertes en la disponibilidad de calentador de agua (19.3% menos), videocasetera (porcentaje inferior en 13.1%), teléfono y computadora (casi 11% menos que en la ciudad). Por otro lado, cabe destacar que la proporción de viviendas con todos los bienes considerados es casi tres veces mayor en la ciudad que en la colonia; en contrapartida, aunque la proporción de viviendas sin ninguno de dichos bienes es muy baja en ambos niveles de análisis, el porcentaje de la colonia es el doble del registrado para la ciudad.

Finalmente, la información censal también muestra que las viviendas albergan, en promedio, a un mayor número de personas en la colonia (4.36) que en la ciudad (3.95), así como también un promedio más elevado de personas por cuarto.

En cuanto a las viviendas, no es posible dar una idea precisa en lo que se refiere a los materiales con que están construidas, pues el censo incluye en una misma categoría a los materiales precarios y a los naturales. En este sentido, cabe mencionar que, dadas las condiciones climáticas de la región, es común que los techos sean de madera, lo que no necesariamente está asociado a viviendas precarias, como sí es el caso del cartón o del material de desecho. Así, los indicadores que pueden dar cuenta de las características de la vivienda son la presencia de cocina exclusiva –que es inferior en la colonia en comparación con la ciudad–, y el tamaño, pues las viviendas con un cuarto y con un dormitorio presentan proporciones más alta en la colonia que en la ciudad.

Una vez presentados algunos antecedentes de colonia Hidalgo, así como de las características de su población en el año 2000, en los siguientes apartados se reportan algunas características de los hogares incluidos en la encuesta que allí se efectuó.

3.2. Composición de parentesco y ciclo doméstico de los hogares

Si bien la información censal da un panorama general de los residentes de la colonia y de las viviendas que habitan, a casi cinco años del levantamiento censal ésta puede no reflejar con exactitud las características actuales (finales de 2004), además de que dice muy poco acerca de otros aspectos que también son de interés en este trabajo, como los relacionados con el ciclo de vida de los hogares, la intensidad del contacto con Estados Unidos, el perfil

ocupacional de jefes(as) y cónyuges, la condición de pobreza o no, por mencionar algunos de los temas que se abordan en lo que resta de este capítulo y en el siguiente.

Aunque se reconocen las dificultades y las críticas al uso del concepto "jefe del hogar" (Rosenhouse, 1988; González de la Rocha, 1988), así como las recomendaciones en el sentido de reemplazarlo por el de "jefe económico" (García Muñoz y Oliveira, 1983; Oliveira y García, 1991), se trabajó con la jefatura declarada como referente para poder identificar las relaciones de parentesco de los miembros del hogar, y no se asocia, en principio, con una posición de autoridad, salvo que se exprese lo contrario; no se usó el concepto de "jefe económico" porque, al menos en los hogares encuestados, no todos los jefes declarados aportan recursos económicos al hogar.

Cabe mencionar que, para fines de clasificación de los hogares, se utilizaron dos criterios: uno de ellos da cuenta de las familias según las edades de sus miembros o etapa del ciclo doméstico, que a su vez permite diferenciar los hogares constituidos con fines de reproducción tanto cotidiana como biológica de aquellos en los que la unidad doméstica se orienta sólo a la reproducción cotidiana; por esta razón, estos últimos no fueron clasificados en etapa alguna y corresponden a los siete hogares unipersonales y a los cuatro hogares familiares no nucleares –*i.e.* corresidentes emparentados, cuyo parentesco no es de descendencia directa (padre/madre-hijo/a).

El otro criterio se refiere a la composición de las unidades domésticas según la relación de parentesco[36] de sus integrantes con el jefe o jefa del hogar, para lo cual se usaron como guía las definiciones del INEGI[37] (para una explicación más detallada de los criterios adoptados en ambos casos véase la nota metodológica).

Así, en relación con el ciclo doméstico, la etapa de *expansión* incluye el periodo de formación del hogar y la presencia de hijos menores de siete años con o sin hijos de hasta 15 y 17 años para mujeres y hombres, respectivamente; la de *consolidación* es una etapa de transición, pues se caracteriza porque los hijos mayores están en edad reproductiva además de que hay presencia de hijos menores que estos; mientras que la etapa de *dispersión* está centrada en la ausencia de hijos varones menores de 18 y de hijas menores de 16 años.

---

[36] En lo sucesivo, para hacer alusión a la composición de parentesco de los hogares se utiliza la frase "tipo de hogar"; mientras que al ciclo doméstico se le denomina "etapas".

[37] Aunque esta clasificación es igual a la presentada por Tuirán (1993).

Una primera característica a destacar es que todas las viviendas visitadas resultaron albergar a un solo hogar; por otro lado, la composición de la muestra resultante según las etapas de las unidades domésticas responde a la estructura piramidal de las edades de la población, más numerosa en la fase temprana del ciclo del hogar y reducida en etapa más avanzada (ver cuadro 3.2); también llama la atención que, con excepción de los hogares unipersonales, todas las unidades domésticas están integradas por personas emparentadas con el jefe del hogar, es decir, son hogares familiares (o familias).

Como se muestra en el cuadro 3.2, a pesar de que se trata de una muestra no probabilística, los resultados obtenidos de la encuesta aplicada en la colonia Hidalgo son consistentes, en algunos indicadores, con aquellos provenientes de la muestra censal del 10% para la ciudad de Mexicali (v. cuadro 2.8 del capítulo anterior), entre ellos:

Cuadro 3.2. Distribución de los hogares por composición de parentesco y ciclo doméstico.

Etapa del ciclo	Tipo de hogar según composición de parentesco						Total
	Nuclear	Nuc. ext.	Monop.	Monop. ext.	No nuc.	Uniper.	
Expansión	**34**	**3**	**3**	**1**			**41**
Formación	3						3
Expansión	7	1					8
Expansión plausible	24	2	3	1			30
Consolidación	**20**	**2**	**3**	**1**			**26**
Fisión-expansión	6	1		1			8
Fisión	14	1	3				18
Dispersión	**12**	**2**	**5**	**3**			**22**
Sustitución	12	2	5	3			22
No clasificados					**4**	**7**	**11**
Total	**66**	**7**	**11**	**5**	**4**	**7**	**100**

Fuente: Encuesta en la colonia Miguel Hidalgo de la ciudad de Mexicali, 2004.

- El fuerte predominio de los hogares familiares (93 casos), que es casi igual al de la muestra censal (92%), con lo que se confirma una vez más que la familia es la principal fuente para reclutar integrantes del hogar (Margulis, 1989).

- La proporción de hogares compuestos estimada por la muestra censal es del 1.1%, que corresponde con el caso captado en la muestra de la colonia (aunque éste fue incluido en los hogares nucleares extensos, v. nota metodológica).
- El porcentaje de hogares unipersonales (7%) es idéntico en la encuesta y en la muestra censal.
- En la muestra obtenida en la colonia se captaron 66 hogares nucleares, cantidad ligeramente inferior a la de las estimaciones obtenidas de la muestra censal para la ciudad de Mexicali en el año 2000 (68.6%).
- Si bien en la colonia no se captó ningún hogar de corresidentes, esta ausencia es semejante a las estimaciones procedentes de la muestra censal (0.7%) para la ciudad de Mexicali.

A falta de una caracterización desde el punto de vista de la reproducción generacional (biológica) de los once hogares que no fueron clasificados en etapa alguna (cuatro no nucleares y siete unipersonales), en los siguientes párrafos se presentan sucintamente algunas características de sus integrantes con el fin de tener una idea más clara acerca de su composición cuando, en lo sucesivo, se haga referencia a ellos; sin embargo, algo que llama la atención de los siete hogares unipersonales es que todos están integrados por hombres, cuyas edades varían de los 35 a los 72 años, a saber:

Hogar unipersonal 1 (U1)

Se trata de un hombre soltero de 35 años originario de Sonora y apenas tiene dos meses en Mexicali. Cursó la primaria completa y trabaja como empleado de un comercio; gana $800 a la semana de los cuales le paga $350 a su vecina por las tres comidas diarias. La vivienda –que es un cuarto sin baño dentro– es rentada; paga por ese concepto $350 al mes.

Hogar unipersonal 2 (U2)

Consta de un hombre soltero de 39 años discapacitado, nacido en Mexicali, que terminó la secundaria pero no realiza actividad económica alguna. Vive en la casa que era de su mamá, lo mantienen sus hermanos que trabajan al otro lado, quienes lo visitan diariamente y le satisfacen todas sus necesidades materiales.

Hogar unipersonal 3 (U3)

Está integrado por un hombre de soltero 58 años nacido en Mexicali. Cursó la primaria completa, trabaja por su cuenta como plomero. Aunque sus ingresos son irregulares, declaró ganar $500 semanales. Este señor prácticamente es fundador de la colonia, ya que tiene 19 años de vivir en la vivienda, que es de su propiedad.

Hogar unipersonal 4 (U4)

Se conforma por un hombre viudo de 68 años de edad, originario de Jalisco. Hace 12 años que ocupa la vivienda, que es de su propiedad. Cursó la primaria completa y es empleado del municipio, donde gana $8,000 al mes. Tiene hermanos e hijos que viven y trabajan en Estados Unidos.

Hogar unipersonal 5 (U5)

Se trata de un hombre viudo, nacido en Mexicali, de 70 años de edad. Este señor también es fundador de la colonia, ya que tiene 18 años de vivir en su casa. Cursó estudios profesionales, actualmente está pensionado –recibe $1,500 al mes y tiene derecho a servicios médicos– y no realiza actividad económica alguna. Tiene hijos que viven en Estados Unidos, pero la ayuda económica la recibe de los que viven en la ciudad ($500 al mes).

Hogar unipersonal 6 (U6)

Está integrado por un hombre soltero de 71 años, originario de Jalisco. Tiene 14 años ocupando su vivienda y cursó hasta quinto de primaria. Él era taxista, pero ya no trabaja y vive de la renta de las placas de su taxi ($300 a la semana). Tiene dos hermanas que viven en Estados Unidos, quienes lo apoyan con diez dólares al mes y lo proveen de ropa y zapatos.

Hogar unipersonal 7 (U7)

Se trata de un hombre soltero (divorciado) de 72 años, nacido en Michoacán, que está incapacitado porque padece una enfermedad crónica, motivo por el cual paga para que le ayuden con el aseo de la casa y con las compras, pero los productos que consume del otro lado se los llevan sus hijos. Para poder tener acceso a servicios de salud uno de sus hijos lo dio de alta en el ISSSTECALI como dependiente suyo. Tiene un año viviendo en la casa que es de propiedad; cursó la primaria completa y es trabajador por su cuenta (hace reparaciones electrónicas en su casa), de donde declaró obtener un ingreso aproximado de $1,000 al mes.

Por su parte, tres de los cuatro hogares familiares no nucleares están integrados por hermanos y el cuarto por dos primos. A continuación se proporcionan algunas características de estos hogares.

Hogar no nuclear 1 (NN-1)

Este hogar está formado por dos hermanos varones de edad avanzada (69 y 67 años de edad) originarios de Baja California Sur, quienes tienen cuatro años ocupando la vivienda en calidad de préstamo. El mayor cursó la primaria completa y era trabajador agrícola en Estados Unidos, pero está enfermo y recibe pensión ($150 dólares al mes), aunque declaró que todavía labora cuando hay trabajo, periodo en que sus ingresos se incrementan a $50 dólares diarios. Su hermano no tiene estudios; es trabajador por su cuenta pero sus ingresos son prácticamente nulos (no especificó a qué se dedica).

Hogar no nuclear 2 (NN-2)

El segundo hogar también lo integran dos hermanos varones, jóvenes (29 y 22 años de edad), aunque la jefatura la detenta el menor. El mayor cursó hasta tercero de primaria, trabaja esporádicamente por su cuenta en servicios, por lo que sus ingresos son irregulares. El menor de ellos estudió en una preparatoria técnica, es empleado en un taller de servicios, motivo por el que tiene mayor estabilidad en los ingresos y percibe alrededor de $1,600 a la semana. Tienen 19 años viviendo en su casa, lo que indica que sus padres fueron fundadores de la colonia.

Hogar no nuclear 3 (NN-3)

El tercer hogar está formado por un hombre de 44 años originario de Nayarit y dos hermanas de 40 y 36 años de edad. Tienen 17 años viviendo en esa casa y él es el único de los tres que trabaja y que tiene pasaporte, pues tiene empleo fijo como vendedor de colchones en un establecimiento comercial, en donde gana $1,000 a la semana. Él tiene más años de estudios que las mujeres, pues terminó la secundaria mientras que sus hermanas sólo la primaria.

Hogar no nuclear 4 (NN-4)

El cuarto hogar consta de dos hombres de 20 y 18 años de edad que son primos, ambos son solteros y trabajan como obreros en maquiladoras; el mayor gana $700 a la semana y el menor $550. Tienen dos años viviendo en esa casa (que consta de dos cuartos con baño dentro de la vivienda) por la que pagan $1,000 mensuales porque la

renta incluye estufa, refrigerador, calentador de agua y un aparato de aire acondicionado de ventana.

El hecho de que diez de los once hogares descritos estén integrados por hombres sugiere que, por un lado, en unidades domésticas de escasos recursos es menos común que las mujeres dejen el hogar de origen para vivir solas o con parientes y, por el otro, cuando ello sucede generalmente se asocia a la presencia de hijos, lo que hace que esos hogares se clasifiquen como monoparentales, lo que evidencia que la carga de la reproducción generacional recae en la mujer. Sin embargo, algo a lo que habría que encontrarle una explicación es a la presencia de hogares unipersonales integrados por hombres de edad avanzada y no de mujeres en la misma situación. En este sentido, cabe mencionar que, entre los hogares nucleares extensos, se identificó uno constituido por un hombre viudo de 78 años que vive con su hijo, su nuera y dos nietos; este hombre mayor es el jefe y dueño de la casa (tiene 20 años viviendo en ella); es decir, la familia nuclear formada por su hijo vive con él. En contraparte, se identificaron cuatro hogares con la presencia de mujeres de edad avanzada sin pareja, ya sea como jefas –quienes viven con sus hijos e hijas y la prole de estas últimas– o como madres o suegras del jefe(a) del hogar.

Una característica de los hogares encuestados es que la mayoría son familias que tienen varios años viviendo en la colonia. El 60% de los hogares tiene diez o más años de ocupar la vivienda, mientras que el 75% tiene cinco o más. Los hogares encuestados tienen una media de 11 años de ocupar sus viviendas (8 años las familias en expansión, 12 aquellos en consolidación, 15 las unidades domésticas en dispersión y 11 los hogares que no fueron clasificados por etapa).

El hecho de tratarse de familias que poco cambian su lugar de residencia ha favorecido, y en cierta medida explica, las mejoras a las viviendas en cuanto al tamaño y al material de que están hechas, particularmente en los años noventa (v. los cambios en el cuadro 3.1); por otro lado, ello también ha incidido en la introducción de infraestructura urbana, pues se necesita la aceptación y participación económica de los residentes para que las obras se lleven a cabo.[38]

[38] De hecho, el Consejo de Urbanización de Mexicali (CUM) tiene programada la pavimentación de algunas calles en la colonia Hidalgo en el 2005, a través de un programa que subsidia a los sectores de escasos recursos con fondos federales (personal del CUM, comunicación personal, noviembre de 2004).

Una de las diferencias de los resultados obtenidos de la encuesta en la colonia con aquellos del censo es la del sexo del jefe(a), pues de la primera se obtuvo una mayor presencia de hogares con jefatura masculina (84 casos, v. cuadro A3.2 del anexo) en relación con la información censal para esta colonia (74.8%, v. cuadro A3.1 del anexo). De las 16 unidades domésticas jefaturadas por mujeres 13 son monoparentales (seis de ellas en dispersión, lo que sugiere la falta de pareja por viudez); las tres restantes son hogares nucleares, uno es el hogar extenso en expansión –cuya jefatura es compartida por dos mujeres–, y los otros dos son unidades domésticas en dispersión.

Otra diferencia con el censo corresponde al tamaño de los hogares, pues en la encuesta resultó ligeramente menor (4.01 personas por hogar frente a 4.26 reportado por el censo), tanto en los de jefatura masculina (4.07 y 4.34 personas por hogar, respectivamente para la encuesta y el censo) como femenina (3.69 y 4.0 personas por hogar para la encuesta y el censo, respectivamente, *cfr.* cuadro A3.1).[39] En el conjunto de los cien hogares, los extensos son más grandes –más los nucleares extensos que los monoparentales extensos, con un promedio de 5.57 y 5.40 personas por hogar, respectivamente–, seguidos por los nucleares completos (4.35 personas), los monoparentales (2.91) y los no nucleares (2.25 integrantes).

Desde el punto de vista de las etapas, los hogares más grandes son lo que están en consolidación, que promedian 5.19 personas por hogar, y los más pequeños son los que se encuentran en la fase más avanzada, con 3.18 integrantes (v. cuadro A3.3), esto último como resultado de la pérdida de integrantes del hogar.

3.3. Características sociodemográficas de jefes y cónyuges

En cuanto a la edad de los(as) jefes(as) y cónyuges, considerados en conjunto, en general se observa que la gran mayoría (75%) tienen 49 años o menos –aunque las mujeres son más jóvenes, ya que el 80% de ellas se encuentra en ese grupo de edad, mientras que en los

[39] El menor tamaño de los hogares obtenido del levantamiento en la colonia es, sin embargo, consistente con la tendencia hacia la disminución del tamaño de los hogares en la ciudad de Mexicali. Por otro lado, los promedios resultantes (4.01 promedio general, 4.07 para los jefaturados por varones y 3.69 para los jefaturados por mujeres), siguen siendo superiores a los reportados por el censo de 2000 para la ciudad, a saber: 3.90, 4.03 y 3.47, respectivamente.

hombres el porcentaje disminuye al 71%–, y se concentran especialmente entre las edades de 20 a 49 años (ver cuadro 3.3).

Cuadro 3.3. Distribución de jefes(as) y cónyuges por etapa y sexo según grupo de edad.

Sexo y grupos de edad	Etapa del hogar				Total	Porcentajes	
	Expansión	Consolid.	Dispersión	Sin etapa		Total	Acumulado
Hombres	**37**	**23**	**16**	**11**	**87**	**100%**	
Hasta 19 años	2				2	2.3%	2.3%
De 20 a 29 años	8		1	2	11	12.6%	14.9%
De 30 a 39 años	15	6	3	2	26	29.9%	44.8%
De 40 a 49 años	7	12	2	1	22	25.3%	70.1%
De 50 a 59 años	2	2	2	1	7	8.0%	78.2%
De 60 a 64 años			2		2	2.3%	80.5%
65 y más años	1	3	6	5	15	17.2%	97.7%
No especificado	2				2	2.3%	100.0%
Mujeres	**41**	**25**	**20**		**86**	**100%**	
Hasta 19 años	3				3	3.5%	3.5%
De 20 a 29 años	10				10	11.6%	15.1%
De 30 a 39 años	23	11			34	39.5%	54.7%
De 40 a 49 años	5	10	7		22	25.6%	80.2%
De 50 a 59 años		4	5		9	10.5%	90.7%
De 60 a 64 años			5		5	5.8%	96.5%
65 y más años			3		3	3.5%	100.0%
No especificado							
Ambos	**78**	**48**	**36**	**11**	**173**	**100%**	
Hasta 19 años	5				5	2.9%	2.9%
De 20 a 29 años	18		1	2	21	12.1%	15.0%
De 30 a 39 años	38	17	3	2	60	34.7%	49.7%
De 40 a 49 años	12	22	9	1	44	25.4%	75.1%
De 50 a 59 años	2	6	7	1	16	9.2%	84.4%
De 60 a 64 años	0	0	7	0	7	4.0%	88.4%
65 y más años	1	3	9	5	18	10.4%	98.8%
No especificado	2				2	1.2%	100.0%

Fuente: Encuesta en la colonia Miguel Hidalgo de la ciudad de Mexicali, 2004.

En el cuadro 3.3 también se observa la relación de las etapas con las edades de estas personas, pues en los hogares en expansión son más frecuentes las personas de 39 años y menos, mientras que en los hogares en dispersión son mayoría quienes tienen 50 y más años

de edad.[40] Sin embargo, esta asociación se manifiesta con más nitidez en las mujeres, pues, en la sección de dicho cuadro correspondiente a las mujeres, se observa que las edades en las que las etapas se intersectan son las de 30 a 49 años, lo que muestra de manera clara que la etapa de consolidación es una fase de transición.

Aunque en la actualidad la población de la ciudad de Mexicali se caracteriza por ser mayoritariamente nacida en Baja California –lo mismo que la población de la colonia, según el censo (v. cuadro A3.1 del anexo)–, el carácter popular que dio origen a la colonia Miguel Hidalgo ha favorecido la presencia de inmigrantes procedentes del interior del país, situación que se hace patente con claridad en el origen de jefes(as) y cónyuges de los hogares encuestados. Así, sólo cuatro de cada diez (39.4%) de ellos nacieron en Baja California, mientras que en los no nativos se observa una fuerte presencia de migrantes procedentes de las entidades federativas de la costa del Pacífico de México, desde Michoacán hasta Sonora (37.6%), que, junto con los nacidos en esta entidad, resultan ser los estados de origen de más de tres cuartas partes de dichas personas.[41]

a) Escolaridad

Una característica de los(as) jefes(as) y cónyuges de los hogares encuestados es que, en conjunto, una proporción alta (43.9%, v. cuadro A3.4 del anexo) presenta rezago educativo en lo que a educación básica se refiere,[42] y la gran mayoría de quienes recibieron instrucción más allá del nivel básico no pasaron de la instrucción media superior o técnica; estos últimos, junto con aquellos con secundaria completa, representan más de la mitad de este grupo (51.4%), lo que indica que la instrucción recibida se orienta a cumplir con los mínimos requeridos para incorporarse al trabajo en puestos que demandan poca calificación. En este

---

[40] En el cuadro 3.3 llama la atención una persona (hombre) en etapa de dispersión cuya edad corresponde al intervalo de los 20 a 29 años; sin embargo, se trata del joven soltero de 25 años que vive con su madre de 72 años que ya fue mencionado. Si bien la jefatura declarada le corresponde al joven, debido a que el criterio aquí usado para determinar la etapa se asoció a la reproducción generacional vía edades de los hijos, en este caso particular se consideró la edad de la madre, pues el jefe aún es soltero y no tiene descendencia.

[41] La distribución porcentual correspondiente a esas entidades federativas es la siguiente: Sonora 5.2%, Sinaloa 16.8%; Nayarit 5.8%; Jalisco 5.8% y Michoacán 4.0%, de un total de 173 personas.

[42] El rezago educativo se refiere a no haber finalizado los estudios que es obligación del Estado brindar a la población (hasta secundaria completa).

perfil general, sin embargo, no sólo hay diferencias entre hombres y mujeres, sino también intragénero, en particular en las mujeres, según sea su relación de parentesco –jefe(a) o cónyuge.

El rezago en educación básica es mayor en las mujeres que los hombres (v. cuadro A3.4), situación que en términos relativos se agudiza entre aquellas que son jefas de la unidad doméstica, esto último debido a la marcada concentración de jefas con rezago educativo en etapa de dispersión, correspondiente a las mujeres de mayor edad (esto también se observa entre los jefes varones, aunque la distribución por etapas es menos desigual entre ellos); sin embargo, a diferencia de las jefas, el rezago se distribuye más homogéneamente cuando se trata de mujeres cónyuges.

Entre las mujeres que son jefas del hogar se observa una concentración de aquellas con secundaria completa en la etapa de expansión –*i.e.* en las más jóvenes–. Por su parte, las que son cónyuges registran niveles más altos de escolaridad que las jefas e incluso que los hombres jefes, excepto en educación superior (v. cuadro A3.4).

Desde el punto de vista de la composición de parentesco de hogar, entre los hombres jefes el mayor rezago en educación básica está en los hogares unipersonales (87.5%),[43] seguido por los nucleares extensos (66.7%, v. cuadro A3.5); en cuanto a las mujeres jefas es difícil hacer la comparación por tipo de hogar (*i.e.* composición de parentesco), puesto que están concentradas en las unidades domésticas monoparentales.

En relación con la educación de los hijos, no se presentó hogar alguno en el que los menores de 12 años no asistieran a la escuela, así como tampoco se identificó trabajo infantil,[44] incluso es común que los jóvenes de 13 a 17 años tengan como actividad el estudio, puesto que 88% de ellos asisten a la escuela. Sin embargo, entre los miembros del hogar de 18 años, excluyendo a jefes(as) y cónyuges, el porcentaje de asistencia la escuela disminuye fuertemente (27.7%) en favor de los que trabajan (41.6%).

---

[43] En realidad, el hogar monoparental encabezado por varón muestra el porcentaje más alto, es decir, 100%, pero se trata del único hogar monoparental con jefatura masculina, por eso no se hace alusión a él.

[44] Aunque es posible que el trabajo de menores no se hubiese declarado, ya que entre los hogares encuestados durante la prueba piloto del cuestionario, se visitó un hogar en el que uno de los hijos trabajaba por las tardes como empaquetador en el Calimax cercano a la Colonia; sin embargo, dichos cuestionarios no fueron incluidos en la información aquí reportada.

b) Ocupación

Aunque las etapas del ciclo doméstico se redujeron a tres, al cruzar las etapas con los seis tipos de hogar según composición de parentesco se presenta el problema de que algunos de cruces resultan con uno o dos casos (v. por ejemplo el cuadro A3.4 del anexo). Esto en cierta medida se debe a que la composición de la muestra por tipo de hogar está muy concentrada en los hogares nucleares y dispersa en los tipos restantes (v. cuadro 3.2); situación que se agudiza aún más cuando en el análisis se incluyen además las diferencias entre jefes(as) y cónyuges del hogar. Por este motivo, para presentar la información de este apartado se decidió reducir los tipos por composición de parentesco de hogar a tres: 1) nucleares y nucleares extensos, 2) monoparentales y monoparentales extensos y 3) no nucleares.

Así, al considerar en conjunto a jefes(as) y cónyuges, las diferencias en las actividades realizadas por hombres y mujeres son muy marcadas, tanto en términos absolutos como en relativos (v. cuadro A3.6 en el anexo). Casi nueve de cada diez hombres (88.5%) se dedica a trabajar, mientras que la proporción de las mujeres no representa ni la mitad de aquellos (39.5%). En contrapartida, casi seis de cada diez mujeres se dedica al hogar (58.1%), proporción que se reduce entre las que son jefas de la unidad doméstica (43.8%) y aumenta entre las cónyuges (61.4%).

Por otro lado, la ocupación como empleado u obrero concentra a más de la mitad de los hombres y mujeres, independientemente de que sean jefes(as) o cónyuges (v. cuadro A3.7 del anexo), mientras que la segunda ocupación más frecuente para ambos es la de trabajador por su cuenta. Donde sí hay diferencias es en la tercera ocupación en orden de importancia, ya que en los hombres es la de jornalero o peón, mientras que en las mujeres es la de trabajadora en negocio familiar. También se observan diferencias entre las mujeres al comparar la ocupación de las jefas y de las cónyuges, pues es más común que las primeras tengan un trabajo formal, en calidad de empleadas u obreras que les dé acceso a seguridad social a ellas y a sus hijos –esto se evidencia con más claridad al revisar la ocupación por tipo de hogar (cuadro A3.7 del anexo), puesto que el porcentaje de empleados y obreros en los hogares monoparentales es el más alto de todos los tipos de hogar según composición de parentesco.

Otra características de la ocupación de jefes(as) y cónyuges es que del total de ambos una tercera parte trabaja por su cuenta o en un negocio familiar, ocupación que en el caso de las cónyuges se incrementa al 44% (26.1% trabajan por su cuenta y 7.2% en negocio familiar, v. cuadro A3.6). En relación con esto último, en la mayoría de los casos se trata de empleos precarios, pues son autoempleados, sin seguridad social y muchos de ellos generan pocos ingresos y/o de manera inestable.[45]

Por otro lado, como se mencionó, los hogares monoparentales proporcionalmente presentan una mayor presencia de empleados y obreros (71.4%, v. cuadro A3.7), seguido por el grupo de los no nucleares y los unipersonales (62.5%) y los nucleares (60.4%), en estos últimos concentrados en las etapas de expansión y consolidación, mientras que los hogares monoparentales muestran una distribución por etapa más homogénea. También destaca que en la muestra no se captó empleo en el sector primario en los hogares monoparentales, pues aunque sólo son cuatro personas que trabajan en actividades agrícolas, tres corresponden a hogares nucleares.

La fuerte presencia de empleados u obreros, sin embargo, obedece a la concentración de los ocupados en el comercio y los servicios y no tanto al trabajo industrial (59 y 25 personas, respectivamente). Estos empleados de comercios y servicios, junto con los trabajadores por su cuenta y en negocios familiares, hacen que el sector terciario concentre a casi el 60% de los jefes(as) y cónyuges que realizan una actividad económica (v. cuadro A3.8 del anexo), situación que se observa en todos los tipos de hogar.

En materia de prestaciones laborales, en el cuadro A3.9 se observa que la proporción de empleo formal –entendido como el que tiene asociado tanto el acceso a servicios médicos como pago de aguinaldo– se presenta en igual proporción entre hombres y mujeres, independientemente de que se trate de jefes(as) o cónyuges. Además, se observa cierta preferencia de las jefas de los hogares monoparentales por empleos formales que les aseguren el acceso a servicios médicos para ellas y sus hijos, así como otras prestaciones, pues aunque

[45] Entre los negocios familiares que dan ocupación a las cabezas del hogar se encuentran los siguientes: elaboración y venta de tortillas de harina, dos cónyuges que atienden el puesto que tienen en el predio de la vivienda (venden refrescos y dulces), un tapicero que tiene su taller en casa, y una tienda de abarrotes propiedad de una pareja de jubilados. Entre los hombres que trabajan por su cuenta hay varios albañiles, un soldador, un recolector de fierro (principalmente latas), un cuida-carros, varios mecánicos, un carpintero, un plomero, un reparador de lavadoras, un herrero; mientras que entre las mujeres hay una empleada doméstica, una vendedora de productos Fuller, una trabajadora en la cooperativa de una escuela, una señora que hace tamales para vender, y otra que eventualmente corta el cabello en su casa, por mencionar algunos ejemplos.

en la muestra son pocos hogares de este tipo, en términos relativos presentan porcentajes altos de empleados con acceso a servicios médicos y aguinaldo (v. cuadro A3.9). Desde el punto de vista de las etapas, las unidades domésticas en expansión son las que presentan una mayor frecuencia de empleos con ambas prestaciones (aguinaldo y servicios médicos).

c) Acceso a servicios médicos

En sólo uno de cada tres hogares la totalidad de los integrantes de las unidades domésticas tiene acceso a servicios de salud (v. cuadro A3.10); los porcentajes de acceso entre las etapas es prácticamente igual (alrededor del 30%), con algunas diferencias entre los tipos de hogar, pues en términos relativos se observa una mejor cobertura de la totalidad de los miembros de la unidad doméstica en los hogares monoparentales (45.5%) que en los dos tipos de nucleares y que en los monoparentales extensos. Por otro lado, llama la atención que de todas las combinaciones de tipos y etapas, los hogares nucleares en dispersión presentan la proporción más baja de familias con esta característica, lo que sugiere que las personas de estas unidades domésticas que trabajan están ocupadas en actividades informales.

Otra diferencia con la información censal es la relativa al acceso a servicios de salud, pues los datos del censo correspondientes a la colonia Hidalgo indican que hace cuatro años el 61.6% de la población tenía acceso ellos; sin embargo, del total de los integrantes de los cien hogares entrevistados, sólo el 52% está en esa situación. No obstante, dicha diferencia no extraña, puesto que el acceso a servicios de salud está asociado al empleo formal, y en este sentido, cabe recordar que, como se mencionó en el capítulo anterior, la economía de la región ha perdido empleos en los primeros años de este siglo, con la consecuente disminución en el número de asegurados en el IMSS. Por otro lado, el seguro popular que ofrece la Secretaría de Salud aún no goza de amplia difusión en la colonia Hidalgo, pues en sólo cuatro hogares hay algún miembro de la familia que goza de sus beneficios.

3.4. Identificación de la pobreza

Un supuesto del que se partió al momento de la elección del lugar donde se efectuaría el estudio fue que en la colonia Hidalgo, por sus origen popular y por estar ubicada en una zona marginada de Mexicali (Álvarez *et al.*, 2005), buena parte de sus residentes vivirían en condiciones de pobreza. Si bien la marginación y la pobreza están relacionadas, conceptualmente no son lo mismo,[46] por ello, una tarea a realizar fue la de verificar si dicho supuesto se cumplía o no.

Independientemente de que quien esto escribe considera que las líneas de la pobreza obtenidas por el CTMP son bajas, al menos para el consumo promedio de Baja California, a falta de un criterio probado para la identificación de la pobreza en la entidad –y en particular en la ciudad de Mexicali– se construyeron tres líneas de pobreza utilizando para ello los criterios del CTMP (2002),[47] puesto que representan ingresos un poco más altos que las líneas de pobreza establecidas por la Sedesol.

Los resultados obtenidos indican que dos terceras partes de los hogares incluidos en la muestra son pobres (v. cuadro A3.11 del anexo). La pobreza más frecuente es la del segundo nivel (44%) y la menos común es la del tercer nivel (7%). Así, los ingresos de 16% de los hogares no son suficientes ni siquiera para adquirir los alimentos que cubren los nutrientes requeridos para vivir (*i.e.* pobreza extrema o de nivel I); el ingreso de 4.4 de cada diez unidades domésticas no satisface el conjunto de necesidades de alimentación, vestido, vivienda, transporte, salud y educación (nivel II); mientras que casi uno (0.7) de cada diez

---

[46] En relación con el concepto de marginalidad (del que se deriva el de marginación) Germani (1973) propone una definición general. Afirma que puede definirse como "*la falta de participación de individuos y grupos en aquellas esferas en las que de acuerdo con determinados criterios les correspondería participar.* Por participación se entiende el ejercicio de *roles* o *papeles* concebidos de la manera más amplia: a) incluyen tanto un *actuar*, como un *no actuar* (producir o consumir), tanto *obligaciones* o *deberes* como *derechos* [...]; y b) [los roles] se ejercen en distintas instituciones y esferas de la vida individual y colectiva (Germani, 1973: 66-71, énfasis en la fuente). En torno a la pobreza, este autor destaca la diferencia entre ésta y la marginalidad: "muchos autores diferencian netamente el fenómeno de la «pobreza» del de la marginalidad, por cuanto aunque ambos van usualmente asociados; se trataría de condiciones analíticamente distintas, incluso si se admite la posibilidad de marginalidad sin pobreza, o con pobreza menor que ciertos sectores participantes" (Germani, 1973: 17).

[47] Con los importes de las líneas de pobreza establecidos por el CTMP (2002) se obtuvieron sus equivalentes en fracciones del salario mínimo correspondiente al año 2000. Dicha fracción se utilizó como constante y se aplicó al ingreso per cápita expresado en salarios mínimos de 2004. Los siete hogares de los que no se obtuvo información de ingresos se clasificaron utilizando el gasto per cápita en salarios mínimos.

hogares (pobreza de nivel III) no satisface el perfil de consumo de los hogares del país que tienen un ingreso total per cápita suficiente para comprar la canasta alimenticia y satisfacer las demás necesidades (v. CTPM, 2002: 71).

En términos del ciclo doméstico, entre las tres etapas no hay grandes diferencias en la proporción de hogares en pobreza; sin embargo, si bien los hogares en dispersión muestran el porcentaje más bajo de hogares en pobreza independientemente de su intensidad (68.2%), son los que concentran la proporción más alta de pobreza tipo I –*i.e.* la más intensa–, puesto que casi la tercera parte de esas unidades domésticas se encuentran en dicha situación. Por otro lado, los hogares sin clasificación por etapas son los que presentan la proporción más baja de hogares en pobreza, aunque las pruebas estadísticas resultaron no significativas. El hecho de que la etapa de expansión sea la que presenta la proporción más alta de hogares pobres, aunque sea apenas de un punto porcentual, coincide con la literatura revisada, donde se reporta que debido a la carga económica de los hijos pequeños, la situación económica de las unidades domésticas en esta etapa generalmente es la más difícil (González de la Rocha, 1994; Wartenberg, 1999). De acuerdo con los tipos de hogar son los más grandes, es decir los extensos –tanto monoparentales como nucleares (v. cuadro A3.3)– los que presentan los porcentajes más altos de hogares en pobreza.[48]

Con el propósito de tener un perfil de los hogares pobres y buscar indicadores que pudieran ser asociados con la pobreza, se realizaron cruces de la condición de pobreza con algunas características de las unidades domésticas, de la vivienda, de los jefes o jefas del hogar y de sus cónyuges; sin embargo, los resultados arrojan poca luz al respecto, mucho menos evidencia estadística que permita distinguir a unos de otros, pues además de los ingresos (variable utilizada para construir las líneas de pobreza), sólo el tamaño del hogar y la disponibilidad de pasaporte muestran una asociación estadísticamente significativa (v. cuadro A3.12). Así, en promedio los hogares no pobres están integrados por 3.4 personas, mientras que aquellos en pobreza tienen casi un miembro más (4.3 personas); el 66.7% de los hogares con al menos una persona con pasaporte o emigración no son pobres, el porcentaje se reduce al 44.8% en las unidades domésticas pobres. Por lo demás, ninguna de las variables incluidas en el cuadro A3.12 muestra diferencias notorias entre los hogares según condición de pobreza.

[48] En general, para los tipos de hogar, no fue posible realizar pruebas estadísticas para ninguna de las variables debido a la atomización de la muestra, lo que da como resultado proporciones altas de celdas con valores esperados inferiores a cinco (v. Mendenhall, 1982).

En lo que se refiere a la posible relación de las características del jefe(a) del hogar con la condición de pobreza (v. cuadro A3.13) tampoco hay diferencias notorias o muy marcadas, de ahí que los resultados estadísticos resultasen no significativos. No obstante, la proporción de hogares pobres con jefatura femenina es ligeramente superior a la observada en los no pobres (17.9% y 12.1% respectivamente). De igual manera, los porcentajes de jefes con rezago educativo y que trabajan por su cuenta son ligeramente mayores en los hogares pobres que en sus contrapartes. En sentido opuesto, las proporciones de jefes ocupados como empleados u obreros, ocupados en el sector secundario y con servicios médicos y aguinaldo, son más frecuentes en los hogares no pobres, lo que sugiere que una posible asociación de la pobreza con el empleo informal.

Por otro lado, en relación con las(los) cónyuges, la única variable que estadísticamente resultó asociada a la condición de pobreza es la actividad, pues proporcionalmente las cónyuges que trabajan están concentradas en los hogares no pobres (v. cuadro A3.14). La escolaridad y el lugar de nacimiento de las(los) cónyuges también muestran diferencias –aunque no estadísticamente significativas–, pues el porcentaje de éstas con rezago educativo es menor en los hogares no pobres que los pobres, mientras que las cónyuges originarias de Baja California son mayoría en los hogares no pobres y minoría en los pobres.

3.5. Transfronterización de las unidades domésticas

Según Norma Ojeda, la determinación del carácter transfronterizo de las familias debería efectuarse mínimamente a partir de las siguientes variables: el lugar de nacimiento de los distintos miembros del hogar, la nacionalidad de cada uno de estos, el lugar de residencia de todos los miembros de la familia, las relaciones de parentesco con personas que viven en los condados fronterizos del país vecino, las características particulares de sus patrones de nupcialidad y fecundidad, el grado de dependencia económica que tienen las familias con el país vecino mediante la participación económica de los miembros del hogar que residen en el otro lado de la frontera, así como la captación de recursos económicos –en dinero y/o en especie– provenientes del otro lado de la frontera (Ojeda, 1994: 17). Sin embargo, en el capítulo anterior se mencionó que las ciudades fronterizas son propicias no sólo para el

establecimiento de relaciones sociales, familiares y laborales que trascienden las fronteras nacionales, sino que también el mercado de consumo presenta dicha particularidad, pues la facilidad brindada por la proximidad geográfica hace accesible el mercado de consumo estadounidense a la población residente del lado mexicano en la frontera. La combinación de estas dos características –familia y mercados (de consumo y de trabajo)– constituye lo que aquí se denomina como contextos de transfronterización de los hogares en estudio.

Para identificar si un hogar tiene acceso al mercado estadounidense –o consumo transfronterizo– se utilizaron dos preguntas del cuestionario: si consumían productos comprados en Estados Unidos y, en caso afirmativo, por qué vía (directamente los miembros del hogar o a través de amigos o parientes); a la vez, se preguntó la frecuencia con que concurren al mercado del otro lado de la frontera o con la que se allegan de productos procedentes de ese país vía familiares o amigos. De esta manera, se obtuvieron tres clases de consumo transfronterizo: 1) *inexistente*, para los hogares que no consumen productos adquiridos en Estados Unidos; 2) *poco frecuente y vía red*, correspondiente a aquellos que sí consumen pero no acuden directamente al mercado del otro lado de la frontera, motivo por el cual sus compras, o las dádivas, son espaciadas o no muy frecuentes; y 3) *frecuente y directo*, para los hogares cuyos miembros cruzan la frontera para adquirir mercancías diversas al menos una vez al mes.

Por su parte, la identificación e intensidad de la transfronterización de las relaciones de parentesco de los hogares –o transfronterización familiar– se captó mediante las preguntas relativas a la presencia de parientes en Estados Unidos, la relación de parentesco con el jefe del hogar y la frecuencia del contacto con ellos. Con esta información las unidades domésticas se clasificaron en dos categorías: 1) transfronterización familiar *nula o poco frecuente*, para aquellos hogares que no cuentan con parientes en ese país o que, teniéndolos, el contacto con ellos es nulo o poco frecuente (una o dos veces al año); y 2) transfronterización familiar *intensa*, para los hogares que tienen parientes consanguíneos o políticos en Estados Unidos y su convivencia con ellos es frecuente (al menos una vez al mes).

El tercer ámbito de la transfronterización se refiere al desempeño de alguna actividad productiva en Estados Unidos en el periodo de referencia –de enero de 2004 a la fecha de la aplicación de la encuesta (octubre o noviembre de ese año)– por parte de algún miembro del hogar. Sin embargo, cabe mencionar que de los 15 hogares que mantuvieron nexos laborales

en Estados Unidos, sólo en 12 se percibían ingresos procedentes de ese país (tres pensionados o con seguro de desempleo y nueve trabajadores activos). Las intersecciones de los diferentes ámbitos de la transfronterización de los hogares, o contextos de la transfronterización, se muestran en el cuadro 3.4, donde se observa que:

Cuadro 3.4. Hogares según modalidades de transfronterización.

Tipo de transfronterización	Absolutos				Relativos				Prueba χ^2	
	Transf. del consumo			Total	Transf. del consumo			Total	Sig.	V Cramer
	Inexist.	Poco fr.	Frec.		Inexist.	Poco fr.	Frec.			
Familiar										
Total	**38**	**18**	**44**	**100**	**100%**	**100%**	**100%**	**100%**	0.000	0.444
Nula o poco frec.	35	14	21	70	92.1%	77.8%	47.7%	70.0%		
Intensa	3	4	23	30	7.9%	22.2%	52.3%	30.0%		
Laboral										
Total	**38**	**18**	**44**	**100**	**100%**	**100%**	**100%**	**100%**	0.010*	0.305
Inexistente	36	17	32	85	94.7%	94.4%	72.7%	85.0%		
Presente	2	1	12	15	5.3%	5.6%	27.3%	15.0%		
Transfronterización laboral										
Familiar	**Inexist.**	**Presente**		**Total**	**Inexist.**	**Presente**		**Total**		
Total	**85**	**15**		**100**	**100%**	**100%**		**100%**	0.000**	0.458
Nula o poco frec.	67	3		70	78.8%	20.0%		70.0%		
Intensa	18	12		30	21.2%	80.0%		30.0%		

Fuente: Encuesta en la colonia Miguel Hidalgo de la ciudad de Mexicali, 2004.
* Se obtuvo un valor esperado menor a 5 (4.95).
** Se obtuvo un valor esperado menor a 5 (4.5).

a) hay una asociación estadísticamente significativa entre todos los tipos de transfronterización considerados;

b) de los tres tipos de transfronterización la más frecuente es la del consumo, seguida por la familiar y en último lugar por la de carácter laboral;

c) 18 de los 62 hogares que consumen productos comprados en Estados Unidos lo hace recurriendo a sus redes sociales, particularmente a los familiares residentes en Mexicali, quienes les traen artículos adquiridos al otro lado de la frontera;[49]

d) la mitad de los hogares que no tienen lazos de parentesco con residentes en Estados Unidos no consumen productos adquiridos en ese país (35 de los 70 hogares), mientras que alrededor de ocho de cada diez hogares con relaciones

[49] 16 de los 18 hogares que consumen productos procedentes de Estados Unidos vía red lo hacen a través de familiares (sólo dos recurren a amistades y/o vecinos); no obstante, 13 de los 16 hogares que consumen vía red no tienen parientes en Estados Unidos.

familiares transfronterizas intensas sí lo hacen (23 de los 30 hogares), aunque en esto último no influyen sus vínculos familiares con residentes al otro lado de la frontera, puesto que los miembros del hogar compran directamente en el mercado estadounidense;

e) 92% de los hogares que no consumen productos comprados en Estados Unidos son hogares sin relaciones familiares transfronterizas;

f) en la transfronterización laboral los nexos familiares intensos en Estados Unidos parecen jugar un papel importante, pues la asociación entre estas dos variables es la más fuerte de las tres reportadas (V de Cramer = 0.46), lo que sugiere que las redes familiares favorecen la obtención de empleo en ese país, pues en ocho de cada diez hogares en los que al menos una persona laboró en Estados Unidos en 2004 mantienen relaciones intensas con familiares que radican en ese país.

Cabe mencionar que se intentó crear una clasificación única que resumiera los diferentes ámbitos de la transfronterización de los hogares; sin embargo, las combinaciones resultantes fueron numerosas, lo que de nuevo condujo a la atomización de la muestra, en particular cuando se intentaron cruces con otras variables. Por ello, y porque tener acceso al mercado estadounidense –en el caso de la transfronterización del consumo– depende más ya sea del cumplimiento de los requisitos exigidos para obtener la visa –asociados al ingreso y al empleo formal– o de formar parte de una red de amigos o vecinos que acerque el mercado de ese país a los hogares que carecen de visa, mas no así de las redes familiares en ese país –puesto que en la muestra los hogares que obtienen productos por la vía de familiares recurren casi en todos los casos a aquellos que residen en el lado mexicano de la frontera–, se optó por trabajar por separado la transfronterización familiar y la del consumo. Por otro lado, dado que se captaron muy pocos hogares con vínculos laborales vigentes en Estados Unidos y que dichos vínculos están fuertemente asociados con la transfronterización familiar, y en menor medida con el consumo transfronterizo, en lo sucesivo se omite la información relacionada con la transfronterización laboral, en el entendido de que los hogares con esta característica están mayoritariamente incluidos en, o representados por, la transfronterización familiar y en la del consumo (12 de los 15 hogares u 80% en ambos casos).

La búsqueda de asociaciones entre los ámbitos del contexto transfronterizo con las etapas y los tipos de hogar también resultó no fructífera –al menos sin apoyo de las pruebas estadísticas–; sin embargo, en el cuadro A3.15 del anexo se observa una mayor frecuencia de nexos intensos con familiares en Estados Unidos en los hogares en la última fase del ciclo doméstico que en el resto de las etapas, y en los monoparentales extensos –según el tipo de hogar–; mientras que el consumo transfronterizo es común entre los hogares en consolidación y en dispersión –desde el punto de vista del ciclo doméstico– y en los nucleares –en lo que a composición de parentesco se refiere.

Por otro lado, cabe mencionar que, desde el punto de vista de los tipos de hogar, las unidades domésticas con vínculos laborales en Estados Unidos están concentradas en los hogares nucleares (9 de los 15) y en los monoparentales extensos (3 hogares); mientras que desde la perspectiva del ciclo doméstico son mayoría en los hogares en consolidación (7 unidades domésticas) y en dispersión (4 hogares).

Para concluir con los perfiles de los hogares, falta sólo analizar la asociación de la pobreza con transfronterización. Aunque para un residente de las ciudades fronterizas de Baja California puede resultar obvia la relación entre acceso al mercado estadounidense y la no pobreza, en el cuadro 3.5 se presentan los resultados de la distribución de hogares según su condición de pobreza con las diferentes modalidades de transfronterización arriba mencionadas.

La información del cuadro 3.5 muestra que el consumo transfronterizo es la única modalidad de transfronterización que está asociada con la condición de pobreza, pues seis de cada diez hogares no pobres adquieren con regularidad productos en Estados Unidos; mientras que 6.4 de cada diez unidades domésticas en pobreza acostumbran hacerlo o lo hacen ocasionalmente vía sus redes familiares o de amigos.

Sin embargo, algo que llama la atención del cuadro 3.5 es que el trabajo en el vecino país, y por ende los ingresos en dólares, no muestren asociación estadística significativa con la condición de pobreza, pues en la muestra obtenida los hogares con nexos laborales en Estados Unidos son pocos y están distribuidos homogéneamente entre las unidades domésticas pobres y no pobres (siete y ocho, respectivamente); esto último puede obedecer, entre otros factores, al tipo de trabajo que en el vecino país realiza la población de los sectores populares –principalmente agrícola–, caracterizado por la estacionalidad del empleo y, en algunos

A3.16). A su vez, dada la asociación existente entre la transfronterización del consumo y la

3.6. Conclusiones del capítulo

La descripción presentada en este capítulo permite tener un perfil general tanto de la colonia como de los hogares encuestados. En relación con la caracterización de la colonia, los datos reportados patentizan su carácter popular en relación con los indicadores de la ciudad, pues presenta tasas de fecundidad más altas, que se traducen en un mayor promedio de personas por vivienda y por hogar y en una relación de dependencia más elevada. De igual forma, los indicadores de las viviendas de la colonia Hidalgo dan cuenta de sus desventajas frente a las medias del conjunto de la ciudad de Mexicali.

En materia de empleo destaca la orientación de los residentes de colonia hacia los aquellos en el sector secundario, así como por ocuparse como empleados y obreros –aunque esto último posiblemente se haya modificado debido al estancamiento de la economía de ciudad de los años posteriores al levantamiento censal–, situación que se refleja en la duración de la jornada laboral y en sus niveles de ingresos provenientes del trabajo –medios y bajos.

Por su parte, aunque la muestra de hogares de la colonia Hidalgo no es probabilística, en general, su distribución por tipo de hogar, así como por algunas otras características, son consistentes con los resultados del censo de 2000.

La mayoría de los hogares de la muestra son nucleares, jefaturados por varones –con excepción de los monoparentales, en donde predomina la jefatura femenina–, y están principalmente en etapa expansión, lo que concuerda con la edad de los(as) jefes(as) y cónyuges, pues tres cuartas parte de ellos tienen 49 años o menos de edad; además, en este grupo predominan los nacidos fuera de Baja California.

Nueve de cada diez jefes(as) trabaja, mientras que en cónyuges la proporción es menos de la mitad que la cantidad anterior. En conjunto, jefes(as) y cónyuges están principalmente ocupados como empleados u obreros (61%) y en menor medida como trabajadores por su cuenta (26%) o como trabajadores en un negocio familiar (7%); están concentrados en el sector terciario (60%), principalmente en actividades informales, lo que hace que casi la mitad de ellos no tenga prestaciones laborales y que sus ingresos sean irregulares.

Por otro lado, jefes(as) y cónyuges presentan un fuerte rezago en educación básica, agudizado en las mujeres, en especial en las que son jefas del hogar y en etapa de dispersión;

es decir, las de mayor edad. En general, los hogares carecen de acceso a servicios de salud, pues en sólo una tercera parte de ellos la totalidad de los integrantes de la unidad doméstica goza de ese servicio, con una casi nula presencia de gente beneficiaria del seguro popular.

Una particularidad de la muestra obtenida es que todos los unipersonales están integrados por hombres. Esto último representa un tema que requiere investigarse, pues cabe preguntar si este hallazgo está asociado al diseño del muestreo, o bien, se trata de una situación característica de la colonia o es un comportamiento observable en otros asentamientos populares de la ciudad, por mencionar algunas posibilidades; asimismo cabe preguntarse si el hecho de que estos hombres vivan solos está o no relacionado con la pobreza, pues sólo tres de los siete hogares unipersonales son pobres –de acuerdo con el criterio de ingresos aquí utilizado–, a saber: los hogares U2, U6 y U7 (el primero correspondiente al discapacitado de 39 años y los dos restantes a los hogares integrados por los dos hombres de mayor edad, v. *supra*).

Además del análisis de los hogares de acuerdo con el ciclo doméstico y con la composición de parentesco –lo que García, Muñoz y Oliveira (1989) denominan contextos familiares–, aquí se trabajó con dos ejes adicionales: por un lado, es importante para fines de comparación diferenciar a las unidades domésticas según su condición de pobreza y, por el otro, se deseaba destacar en el análisis de los hogares algo que se argumentó en el capítulo anterior que distingue a Mexicali: su carácter de ciudad fronteriza y, por tanto, su manifestación en las familias.

Así, condición de pobreza y transfronterización constituyen dos ejes de análisis que sirven como referentes para identificar diferencias, de haberlas, entre los hogares encuestados; sin embargo, debido a que la muestra de hogares es pequeña, no fue posible crear una clasificación única que expresara la combinación de ambos ejes, motivo por el cual se trabajó con cada uno por separado.

Los resultados obtenidos en torno a la pobreza de nuevo confirman el carácter popular de la colonia, en especial de los hogares encuestados, pues dos terceras partes de ellos viven en condiciones de pobreza –independientemente de su intensidad–, proporción que contrasta con la registrada por la ciudad (44.6% de los hogares en el año 2000, v. cuadro 2.10). Además, se efectuaron pruebas estadísticas para identificar las variables que podrían estar asociadas con la pobreza, en particular con aquellas que la literatura sugiere asociación (escolaridad, tamaño

del hogar, entre otras); sin embargo, además de los ingresos, sólo la tenencia de pasaporte y el tamaño del hogar –además de los ingresos–, resultaron significativamente asociadas con la pobreza.

Por su parte, el carácter transfronterizo se abordó desde tres dimensiones: familiar, laboral y del consumo, de las cuales esta última es la más común y la menos frecuente es la laboral. Una primera característica de estas dimensiones o modalidades de la transfronterización es que las tres están asociadas entre sí. De los tres estadísticos que indican la fuerza de la asociación, se observa que la relación más fuerte se da entre la transfronterización familiar y la laboral, lo que sugiere –y confirma– que el trabajo de los mexicanos en Estados Unidos está soportado en buena medida en las redes de parentesco.

Por último, de las tres dimensiones de la transfronterización aquí utilizadas, sólo la transfronterización del consumo resultó significativamente asociada con la pobreza, en el resto las pruebas estadísticas no son concluyentes, a pesar de las diferencias relativas observadas.

Una vez presentadas las características sociodemográficas de los hogares de la muestra y perfilados los ejes de análisis de las unidades domésticas –ciclo doméstico, tipo según parentesco de los integrantes, pobreza y transfronterización–, en el capítulo siguiente se abordan las estrategias de reproducción identificadas, de las cuales el centro de atención está puesto en aquellas relacionadas con el consumo.

4. EL CONSUMO COMO ESTRATEGIA DE REPRODUCCIÓN

Uno de los objetivos de la investigación que aquí se reporta es el de analizar, en el contexto transfronterizo de la ciudad de Mexicali, las estrategias de reproducción que en torno al consumo llevan a cabo los hogares de una colonia popular de esta ciudad; esto con el fin de identificar posibles comportamientos diferenciados en torno al consumo a la luz de los ejes de análisis mencionados en el capítulo anterior, principalmente entre unidades domésticas pobres y no pobres, así como entre hogares transfronterizos y los que no lo son.

En este capítulo, el análisis del consumo como estrategia de reproducción se lleva a cabo desde varias perspectivas: la primera, se refiere a las estrategias que tradicionalmente han sido reportadas por la literatura; por ello, el primer apartado de este capítulo está dedicado a las estrategias que comúnmente han sido identificadas, en las que se incluyen las relativas al consumo y especial en la forma de gasto. El resto del análisis se presenta en el segundo apartado, en donde el consumo se aborda desde la perspectiva del mercado, de algunos bienes disponibles en los hogares y del uso de estos últimos.

El mercado de consumo interesa porque se busca detectar diferencias entre los hogares, según los ejes de análisis arriba mencionados, que puedan asociarse a los segmentos de dicho mercado al cual concurren las unidades domésticas; puesto que se planteó, que el carácter transfronterizo del mercado de consumo de la ciudad de Mexicali permite que los hogares de los sectores populares practiquen estrategias de reproducción diferenciadas relativas al consumo, mismas que variarán según la condición de pobreza de los hogares y de que sean o no unidades domésticas transfronterizas. En este sentido se partió del supuesto de que, por un lado, la pobreza es menos severa en los hogares transfronterizos que aquellos que no lo son y, por el otro, el uso de los bienes es desigual entre los miembros del hogar, en tanto expresión de las relaciones de poder al interior de la unidad doméstica.

En cuanto a los bienes, el estudio del consumo se centra en aquellos que requieren un esfuerzo productivo y un gasto para su disfrute –principalmente duraderos, en particular los bienes "modernos"–. Por su parte, del uso de los bienes se intenta una aproximación que dé luz acerca de las diferencias entre las unidades domésticas a partir de la identificación de los miembros del hogar que son los principales usuarios de los artículos incluidos en el estudio, lo

que a su vez permite saber, por un lado, cuáles son los bienes cuyo uso está más generalizado entre las diferentes clases de hogares (pobres-no pobres, transfronterizos-no transfronterizos) y, por el otro, qué tan concentrado está el uso de esos bienes en manos del jefe del hogar o de algún otro integrante de la unidad doméstica, en caso de que esto presente.

4.1. Las estrategias de reproducción típicas

Con el propósito de diferenciar las estrategias de reproducción que ya han sido reportadas por otros estudios, particularmente en México, de aquellas otras identificadas en este trabajo, a las primeras aquí se les denomina "típicas"; mientras que a las segundas sólo se hace referencias a ellas como estrategias asociadas al consumo. Así, a pesar de que el objetivo de la investigación realizada se centró en el consumo, en este apartado se reportan brevemente las estrategias típicas que también se presentaron en los hogares en estudio; en especial aquellas que tradicionalmente han sido enfatizadas en la literatura, en las que se incluyen las relacionadas con la obtención de recursos vía la realización de actividades productivas y las referentes al consumo que ya han sido documentadas por otras investigaciones.

a) Prolongación de la jornada laboral

La literatura revisada señala que una estrategia seguida por los hogares es incrementar la jornada laboral para allegarse de más recursos. En las unidades domésticas encuestadas se observó esta práctica en 32 de los 82 jefes o jefas (39%) que realizan una actividad productiva y que proporcionaron información al respecto (v. cuadro A4.1 del anexo), pues un poco más de la mitad trabaja precisamente ocho horas diarias. Sin embargo, la distribución de los hogares de acuerdo con los ejes de análisis aquí utilizados presenta diferencias marcadas; así, en la mitad de los hogares en expansión el jefe(a) trabaja extiende la jornada laboral más de ese número de horas; los hogares extensos son los más proclives a ello, así como aquellos en donde al menos un integrante de la unidad doméstica labora en Estados Unidos; por su parte en los hogares que viven en condiciones de pobreza la proporción de jefes(as) que realiza esta

práctica es superior que en sus contrapartes, aunque entre estos últimos las diferencias son más leves.

b) Incremento del tamaño del hogar

El incremento del tamaño del hogar mediante la incorporación de más miembros en edad productiva es otra estrategia orientada hacia la obtención de recursos adicionales. A fin de identificar la presencia de dicha práctica, en el cuadro A4.2 (v. anexo) se compara el número de miembros del hogar que trabaja en las unidades domésticas extensas –en tanto que incorporan a personas ajenas al núcleo– con el resto. Una primera lectura del cuadro en cuestión indicaría que esto es evidente en los hogares extensos, pues la proporción de hogares extensos –tanto nucleares como monoparentales– con más de un integrante que labora es marcadamente superior en relación con las unidades domésticas no extensas; no obstante, esta conclusión sólo es parcialmente cierta.

Algo que llama la atención son las diferencias entre los dos tipos de hogares extensos, pues en cuatro de las siete familias nucleares extensas los integrantes ajenos al núcleo sí realizan una actividad productiva; es decir, se puede decir que la incorporación de más miembros sí se asocia con la obtención de recursos en más de la mitad de los hogares de este tipo. No obstante, ése no es el caso en las unidades monoparentales extensas, pues en ninguno de los cinco hogares de este tipo los miembros ajenos al núcleo realizan actividad productiva alguna; son extensos porque entre sus integrantes hay nietos menores de edad o está presente ya sea uno o ambos padres (e incluso una abuela) de la jefa o jefe.

c) Incorporación de más miembros del hogar a actividades productivas

Otra estrategia relacionada con la actividad productiva que aquí se analiza es el aumento del número de miembros del hogar en el mercado laboral. El cuadro A4.3 muestra que en el 42% de los hogares encuestados hay al menos dos personas que trabajan, lo que sí mantiene una relación con la pobreza, pues la proporción de unidades domésticas con dos o más integrantes que laboran es superior en los hogares no pobres (54.5%) frente a los pobres (35.8%).

Dos de las tres estrategias tradicionales restantes que aquí se abordan están relacionadas con el consumo; sin embargo, debido a que ya han sido reportadas en la literatura revisada –la reducción del número de comidas diarias y el gasto de los hogares– se incluyen en este apartado y no en el siguiente, que está dedicado a las estrategias relativas al consumo. En cuanto a la tercera de ellas –las redes de apoyo–, si bien la reciprocidad y la solidaridad de los agentes sociales pueden tener una diversidad de manifestaciones, la encuesta se orientó sólo a captar la existencia de las redes de apoyo que funcionan para facilitar el acceso al mercado estadounidense a las unidades domésticas que carecen de visa o de documentos migratorios; por lo tanto, también esta estrategia está orientada al consumo. Debido a que esta estrategia se mencionó en el capítulo anterior, aunque como una modalidad de la transfronterización del consumo, aquí sólo se hace referencia a ella brevemente.

d) Redes de apoyo mutuo

Como se mostró en el cuadro 3.4, de las cien unidades domésticas encuestadas 18 tienen acceso al mercado estadounidense mediante las compras que personas ajenas al hogar realizan en el otro lado de la frontera. Estos 18 hogares representan el 38.9% del total de las familias que tienen acceso a dicho mercado; por otro lado, siete de esas 18 unidades domésticas no generan gastos, pues los productos –principalmente alimentos– ingresan al hogar en calidad de dádiva o ayuda de parientes.

La mitad de las familias con acceso indirecto al mercado estadounidense se encuentran en etapa de expansión, el resto se distribuye equitativamente en términos absolutos en las clasificaciones restantes (tres en cada ciclo incluidos los hogares sin etapa); sin embargo, las dádivas están igualmente distribuidas entre las unidades domésticas en expansión y en dispersión (tres hogares en cada una de ambas y el restante es un hogar unipersonal).

De los once hogares que hacen compras por encargo, gastan entre 15 y 50 dólares cada vez que hacen pedidos de productos del mercado estadounidense. La frecuencia con que lo hacen es irregular, pues en 12 unidades domésticas dichas compras son ocasionales; mientras que el resto de hogares no especificó la periodicidad de dichas adquisiciones.

e) El consumo de alimentos

En materia de alimentación, las preguntas incluidas en el cuestionario son pocas; se refieren al número de comidas diarias que regularmente hacen los miembros del hogar, si todos comen el mismo número de veces y, en caso de respuesta negativa, la identificación del(os) miembro(s) que come(n) más y del que come menos veces. La intención de dichas preguntas fue doble: identificar si los privilegios en materia de alimentación se presentaban en algún integrante de la unidad doméstica que se pudiera asociar a una posición de poder, como lo reportó González de la Rocha (1994) en relación con el jefe del hogar; y a la vez tener un indicador grueso de la carencia de alimentos.

En este sentido, cabe aclarar que aquí se reconoce que, por un lado, el número de veces que se come al día puede responder más a hábitos que a la falta de alimentos en el hogar –aunque no se descarta esto último, puesto que la misma costumbre de ingerir pocos alimentos puede obedecer a una prolongada escasez de alimentos en el hogar, lo que hace que se convierta en hábito– y, por el otro, dicha información dice nada acerca de la calidad y cantidad de la comida ingerida –o de su contenido de nutrientes–. No obstante, dado que existe un criterio normativo que recomienda comer al menos tres veces al día (Álvarez S. *et al.*, 1995; Nogareda C. *et al.*, 2005), se presenta la información correspondiente a este tema en el cuadro A4.4 del anexo, en donde destaca que un poco más de la mitad de los hogares (52%) sólo come dos veces al día, el 45% sí cumple con la norma y sólo se presentaron tres hogares que declararon comer una vez diariamente, aunque en dos de estos tres la respuesta pudo obedecer a un error en el diseño del cuestionario que no fue captado en la prueba piloto.[50]

Desde el punto de vista del ciclo del hogar, la mayor frecuencia de hogares que comen tres veces al día se registra en aquellos en expansión (56%), mientras que los que comen dos veces muestran una mayor concentración relativa en las familias en dispersión (68%). En lo

[50] Textualmente la pregunta era "regularmente, ¿cuántas comidas hacen al día usted y las demás personas que viven con usted?, situación que dos informantes posiblemente interpretaron como cuántas veces "prepara(n)" comida al día, pues uno de ellos es un hogar unipersonal (hogar U4, v. *supra*), correspondiente a un hombre que percibe $8,000 al mes, *i.e.* ingreso suficiente para cumplir con la norma; en el segundo caso la informante fue la cónyuge, tanto ella como su pareja estudian y trabajan (sólo tienen un hijo de 3 años), es decir, la señora sólo tiene tiempo de preparar comida una vez al día, aunque hay que mencionar que sus ingresos son bajos; sin embargo, los miembros del tercer hogar sí es posible que coman sólo una vez al día, pues se trata de una familia monoparental jefaturada por una mujer de 39 años que se dedica a hacer tortillas de harina para vender; de sus cinco hijos sólo trabaja una hija como obrera en una fábrica.

que a condición de pobreza se refiere, se observa que más de la mitad de los hogares pobres (57%) comen sólo dos veces al día, mientras que entre los no pobres es más común que lo hagan tres veces (59%, v. cuadro A4.4), lo cual sugiere que la condición de pobreza sí tiene relación con el número de veces que diariamente comen los miembros del hogar (aunque las pruebas estadísticas resultaron no significativas).

Al analizar el número de comidas diarias en los totales para cada tipo de hogar resulta que en ninguno de ellos se observa una mayor frecuencia relativa de los hogares que cumplen con la norma, pues en todos los tipos de hogar el porcentaje más alto está en dos comidas diarias, con excepción de los hogares unipersonales –con frecuencias iguales para dos y tres comidas al día.

El resto de preguntas que en torno a la alimentación se incluyeron en el cuestionario tenían la intención de detectar desigualdades en la distribución de alimentos que pudieran asociarse a diferencias de género. Sin embargo, si bien hubo 18 hogares cuyos miembros no comen el mismo número de veces, en general las respuestas no arrojan mucha luz sobre este punto; además, siete de esos 18 reportaron hacer las tres comidas diarias, por lo tanto, los miembros del hogar que comen más veces rebasan la norma. El exceso en la ingesta de alimentos en estos casos parece obedecer a que los integrantes del hogar que comen más veces están en pleno desarrollo físico (en tres hogares los miembros identificados como los que comen más son niños o adolescentes) o son quienes regularmente pasan más tiempo en la casa (dos hogares), mientras que en sólo dos familias se declaró al jefe del hogar como el miembro del hogar que come más veces; es decir, el resto come tres veces. En los hogares en que comen dos veces al día las respuestas fueron similares; entre los integrantes del hogar que comen más veces se mencionó a los hijos que permanecen en casa, a los adultos o a los hombres (respuestas dadas particularmente en hogares en dispersión en donde hay hombres adultos), mientras que sólo en una familia la respuesta fue el jefe del hogar.

f) El gasto de los hogares

El estudio del gasto de los hogares ha sido la forma más común de aproximarse al consumo; sin embargo, antes de entrar a este tema, conviene primero tener una idea del nivel de

ingresos de los hogares. Una primera característica por mencionar es que tres cuartas partes de los hogares[51] tienen un ingreso per cápita entre cero y un 1.5 SMM[52] (v. cuadro A4.5). Desde el punto de vista de las etapas, los hogares en expansión presentan el mayor número de familias en ese grupo de ingresos (81.1%), mientras que el 77.4% de los hogares nucleares y todas las unidades domésticas monoparentales extensas se encuentran en esa situación.

Otra característica de los ingresos es que se observa cierta relación inversa con la transfronterización del consumo (como consecuencia de la asociación de ésta con la pobreza, puesto que para la identificación de la pobreza se usó como criterio el ingreso per cápita), ya que la proporción de los hogares que no consumen productos procedentes de Estados Unidos se reduce notoriamente conforme aumentan los ingresos per cápita, pues del 60% en los hogares con ingresos per cápita inferiores a un salario mínimo, baja al 8.6% en aquellos superiores a dos SMM (v. cuadro A4.6), lo mismo que la proporción de unidades domésticas que se allegan de ellos a través de redes (de 55.6% a 11.1%); en oposición, al analizar la proporción de hogares que frecuentan el mercado norteamericano por grupos de ingresos per cápita, es evidente que el porcentaje de estos hogares se incrementa de manera directa conforme aumentan los ingresos, pues de 31.1% de los hogares con ingresos inferiores a un salario mínimo, se eleva al 75% en aquellos cuyos ingresos son mayores a dos SMM.

Por último, cabe mencionar que de los cien hogares que integran la muestra 16 reciben transferencias monetarias de familiares que no son miembros del hogar, casi en igual proporción según la procedencia de dichos ingresos (México o Estados Unidos). Los montos de éstas van de 120 a 3,600 pesos al mes, y llegan mayoritariamente a hogares en pobreza, principalmente nucleares y monoparentales y, desde el punto de vista de las etapas, a las unidades domésticas en dispersión (v. cuadro A4.7 en el anexo).

Una vez descritos los ingresos de los hogares, volvemos al tema del gasto. En relación con éste, destaca que en términos generales es bajo, puesto que casi siete de cada diez hogares (68%) tienen un gasto mensual per cápita menor a un SMM, mientras que el gasto de nueve de

---

[51] En relación con el monto de los ingresos sólo se hace referencia a aquellos hogares que los declararon (93 de los cien). Por otro lado, conviene advertir que muchos de los ingresos (y en buena medida también los gastos) reportados por los informantes son aproximaciones, puesto que la irregularidad con que estos son obtenidos y/o el desconocimiento de los montos exactos por parte del informante (en especial de las percepciones de los jefes varones cuando la informante fue la cónyuge) hacen difícil que la información recopilada sea exacta.

[52] El salario mínimo a que se hace referencia es el correspondiente a Baja California para el año de 2004, igual a $1,357.20 pesos mensuales o $45.24 diarios.

cada diez hogares es menor o igual a 1.5 SMM (v. cuadro A4.8). Desde el punto de vista de las etapas, los hogares que tienen el gasto per cápita más bajo son aquellos en dispersión, puesto que el gasto per cápita de todas estas unidades domésticas es menor o igual 1.5 SMM, mientras que por tipo de hogar la totalidad de los extensos –tanto nucleares como monoparentales– y los no nucleares están en la misma situación. En contrapartida, los porcentajes más bajos de hogares con gastos per cápita inferiores a un salario mínimo son los que están en expansión y, de acuerdo con los tipos de hogar, son los unipersonales y los monoparentales, aunque en términos absolutos apenas suman tres unidades domésticas estos dos tipos de hogar.

Debido a que para la identificación de la pobreza se usó el ingreso per cápita, hablar de la relación entre pobreza y gasto es hablar de la relación entre ingresos y gastos. Así es clara la relación entre ambos (v. cuadro A4.9), lo que explica que la prueba estadística sea altamente significativa. Sin embargo, la relación entre transfronterización del consumo y gasto per cápita del hogar no es tan nítida en términos estadísticos, aunque sí está presente. Si se analizan los porcentajes de cada una de las clases de transfronterización del consumo por grupo de ingresos, se observa que la proporción de hogares no transfronterizos es superior en el grupo de ingresos menores a un SMM (61.8%) en comparación con los que acuden directamente al mercado estadounidense (38.2%); mientras que sucede lo contrario entre los hogares con gastos superiores a 1.5 SMM, pues los porcentajes se invierten y se agudizan las diferencias (22.2% y 77.8%, respectivamente).

Tanto la literatura que aborda el tema de hogares desde la perspectiva de las estrategias de reproducción, como la correspondiente a la economía del bienestar o a los estudios de pobreza, presta especial atención al análisis del destino del gasto; por ello, en los que resta de esta sección se analiza el destino de gasto de los hogares, en particular el gasto que implica erogaciones frecuentes, es decir, al menos una vez al mes.

A los hogares se les preguntó acerca del destino del gasto para una serie de conceptos que fueron agrupados en los siguientes rubros: alimentación, vivienda, educación, vestido y calzado, transporte, servicios (energía eléctrica y agua), artículos de aseo personal y del hogar, y esparcimiento. De ellos, la mediana de los gastos mensuales en educación, vivienda, vestido y calzado, y esparcimiento resultó igual a cero, es decir, al menos la mitad de los hogares no hace erogaciones frecuentes en dichos rubros (v. cuadro A4.10). De estos gastos cabe

mencionar que el reducido gasto en educación se debe a la gratuidad de la educación pública, pues las erogaciones reportadas por los hogares que frecuentemente gastan en este rubro obedecen a la compra de papelería y útiles escolares. Por otro lado, sólo se captó gasto en vivienda en las unidades domésticas que pagan renta o que, siendo propia, aún no terminan de pagarla.

En contrapartida, tres rubros concentran casi el 80% del gasto mensual total de los hogares: alimentación, el pago de servicios públicos (energía eléctrica y agua) y el transporte. Cabe mencionar que, en relación con el transporte, más de la mitad de los hogares (53%) no utiliza el transporte público, 20 no pobres y 33 pobres; de los primeros, todos tienen automóvil, mientras que de las 33 unidades domésticas pobres siete no lo tienen (cuatro hogares nucleares, un monoparental y dos unipersonales); es decir, estas siete unidades domésticas no utilizan el transporte público ni tienen automóvil, aunque cuatro de ellas consumen productos del mercado norteamericano vía red. A continuación se describen sucintamente los gastos mensuales de las unidades domésticas.

Gasto en alimentación

En promedio, la alimentación es el rubro que genera el gasto más fuerte de las unidades domésticas, pues representa más de la mitad del gasto total de los hogares (56.4%); sin embargo, el porcentaje del gasto en este rubro es muy variable, puesto que existen casos extremos que hacen que los porcentajes de gasto varíen de cero al 85% del gasto total del hogar.[53]

Desde el punto de vista de las etapas, las proporciones medias presentan pocas diferencias, con excepción de los hogares que no son de reproducción biológica –no clasificados en etapa– cuyo porcentaje promedio es de 47.6%, aunque a ello contribuye el hecho de que hay un hogar unipersonal que no registró gasto en concepto alguno (ver nota anterior), lo que hace que el porcentaje promedio sea bajo. Por otro lado, los porcentajes más

[53] Ambos valores extremos corresponden a hogares unipersonales El primero es el hogar U2 (v. *supra*), cuyo integrante no hace gasto alguno porque sus hermanas lo proveen de todo. El segundo caso es el hogar unipersonal U6 (v. *supra*); el ingreso de 1,200 pesos mensuales que recibe por concepto de la renta de las placas de un taxi prácticamente lo destina a la adquisición de alimentos y al pago de servicio públicos (que en conjunto representan el 92.3% del gasto total).

altos se observan en los hogares en dispersión, pues las erogaciones por concepto de adquisición de alimentos representan el 60.6% o más del gasto total en al menos la mitad de estas unidades domésticas (v. cuadro A4.10).

Al analizar el gasto alimentario por tipo de hogar se observan diferencias más marcadas que entre las etapas, pues las medias de los porcentajes van del 42.1% al 64.6%, en las que destacan los hogares extensos, que registran los promedios más altos (v. cuadro A4.10) posiblemente debido al mayor número de integrantes de estos tipos de familias, mientras que en los hogares más pequeños (unipersonales) el gasto es menor al promedio en más de diez puntos porcentuales.

Al revisar el gasto en alimentación por niveles de pobreza se observa que el porcentaje aumenta del primer nivel (56.7%, v. cuadro A4.11) a los dos siguientes (60%), para disminuir sólo en los hogares no pobres. Esto sugiere que la carga que representan otros gastos fijos ineludibles, como el pago de servicios y el transporte, hace que los hogares en el nivel I de pobreza sacrifiquen el gasto en alimentación en favor de aquellos, pues evidentemente los hogares en los niveles II y III de pobreza tienen ingresos per cápita superiores a las unidades domésticas del nivel I; no obstante, en promedio, el porcentaje de su gasto alimentario es mayor, es decir, esa ligera superioridad en los ingresos la destinan a alimentarse un poco mejor. El análisis de la mediana es más elocuente, pues al menos en la mitad de los hogares más pobres la alimentación representa el 63% o más de su gasto total, mientras que para la mitad de los hogares en el nivel III apenas disminuye al 61% de su gasto total.

La condición de pobreza de los hogares es agravada por el tipo de comercio donde adquieren los alimentos. Así, en materia de compra de alimentos, 57 unidades domésticas acuden regularmente a las tiendas de abarrotes, 39 de ellas lo hacen una vez a la semana y 18 compran diariamente. De las 39 que semanalmente concurren a los comercios del barrio, 21 son pobres y 18 no lo son; en conjunto, tienen un gasto promedio de aproximadamente 100 pesos semanales en este tipo de establecimientos (un poco más de 14 pesos diarios), pero la diferencia es que la mediana del gasto de los hogares pobres es superior a la de los no pobres (100 y 90 pesos respectivamente). Los 18 hogares que diariamente compran alimentos en las tiendas del barrio tienen un gasto aún mayor (38 pesos diarios en promedio); de esos 18 hogares 15 son pobres, y el gasto de ellos también es superior al de sus contrapartes (la mediana del gasto de los hogares pobres es de 30 pesos diarios, mientras que la de los no

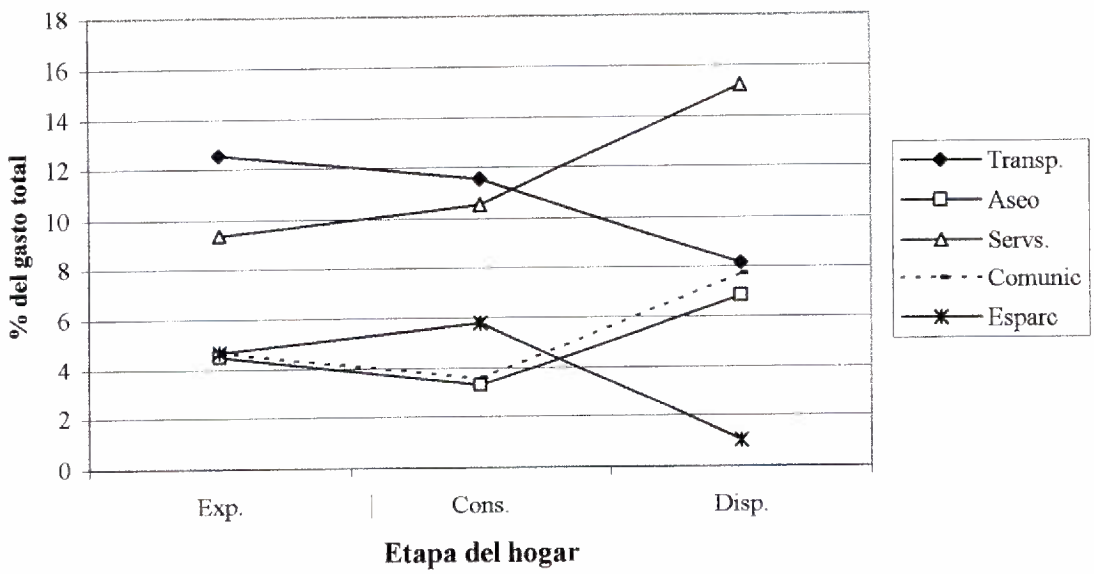
pobres es de 20 pesos). Dicho en otros términos, los hogares pobres gastan más en las tiendas del barrio que sus contrapartes; es decir, compran más caro, pues el precio de venta se incrementa debido a la intermediación de los productos.

Por lo que respecta al gasto alimentario por condición de transfronterización, al analizar la transfronterización familiar no se observan diferencias entre los hogares, pues aunque el porcentaje promedio es mayor en los hogares no transfronterizos (57.2%) que en sus contrapartes (54.1%), las medianas son idénticas (v. cuadro A4.12). Sin embargo, por su relación con los ingresos, en la clasificación de hogares por transfronterización del consumo sí se observan diferencias en ambos indicadores entre los hogares no transfronterizos y los que hacen compras directamente en el mercado estadounidense.

Con el propósito de contar con un referente del gasto alimentario que permita valorar los resultados obtenidos, en el cuadro A4.13 se muestra el porcentaje del gasto en alimentación por deciles del ingreso para el país –calculado con datos de la ENIGH de 2000–, y para el municipio de Mexicali en el año 2004 –a partir de una muestra probabilística a 1,200 hogares del municipio (v. pie del cuadro A4.13)–. En dicho cuadro se observa que en México, sólo los hogares ubicados en el decil de ingresos más bajo destinan el 52% de su gasto total a alimentación, porcentaje que se reduce conforme el decil es superior, pues los hogares en el segundo decil destinan el 46.6% de su gasto a este concepto. En cambio, en el municipio de Mexicali, los hogares ubicados en el primer decil dedican 64 pesos de cada cien a alimentarse, aunque al menos la mitad de ellos destina al menos 66 pesos, mientras que las unidades domésticas en el segundo decil gastan, en promedio, 57 pesos de cada cien en la adquisición de alimentos; sin embargo, el gasto aumenta en el decil IV para iniciar un descenso sostenido en los subsecuentes deciles, esto es, el gasto en alimentación realmente disminuye a partir de que se le destinan 49.50 pesos de cada cien.

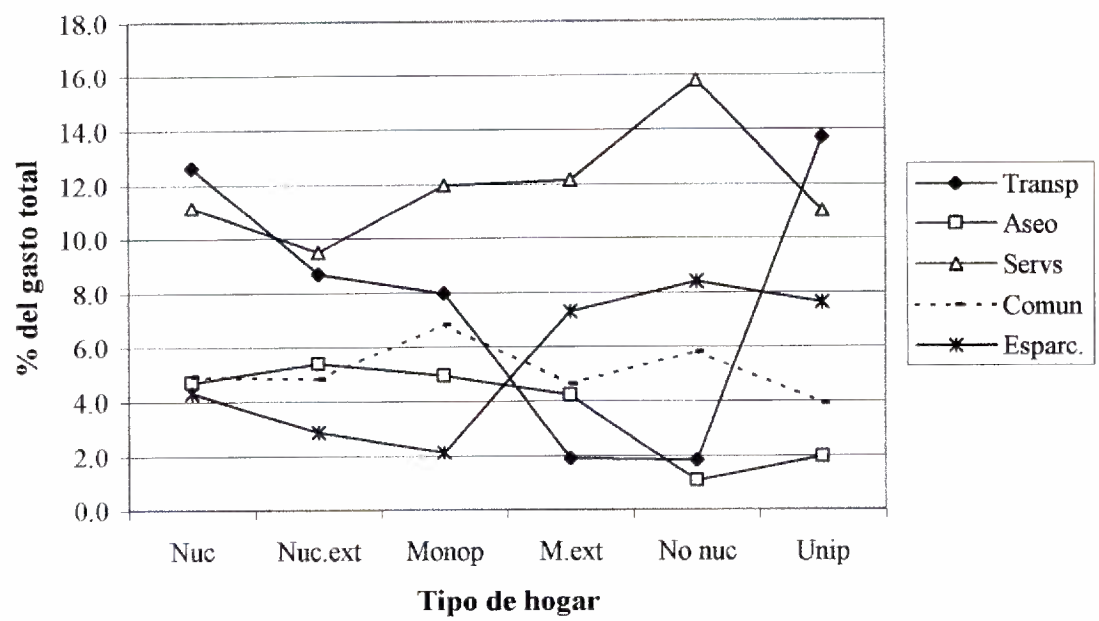
Así, si se utiliza como referente la información nacional, resulta que incluso los hogares no pobres de la muestra de la colonia Hidalgo serían pobres, pues el porcentaje de su gasto alimentario se acerca más al decil I que al II (aunque la mediana corresponde más al II, lo que de cualquier forma corresponde al gasto alimentario del 20% de los hogares más pobres del país).

Gráfica 4.1. Porcentajes del gasto total por etapa del hogar para rubros seleccionados.



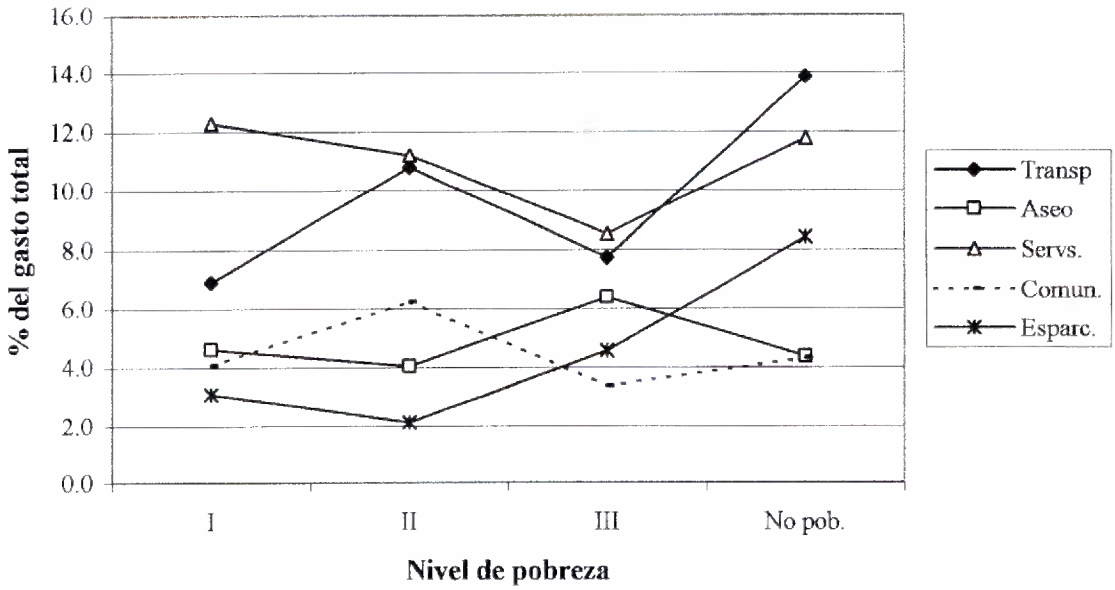
Fuente: Elaborado con la información del cuadro A4.10 del anexo.

Gráfica 4.2. Porcentajes del gasto total por tipo de hogar para rubros seleccionados.



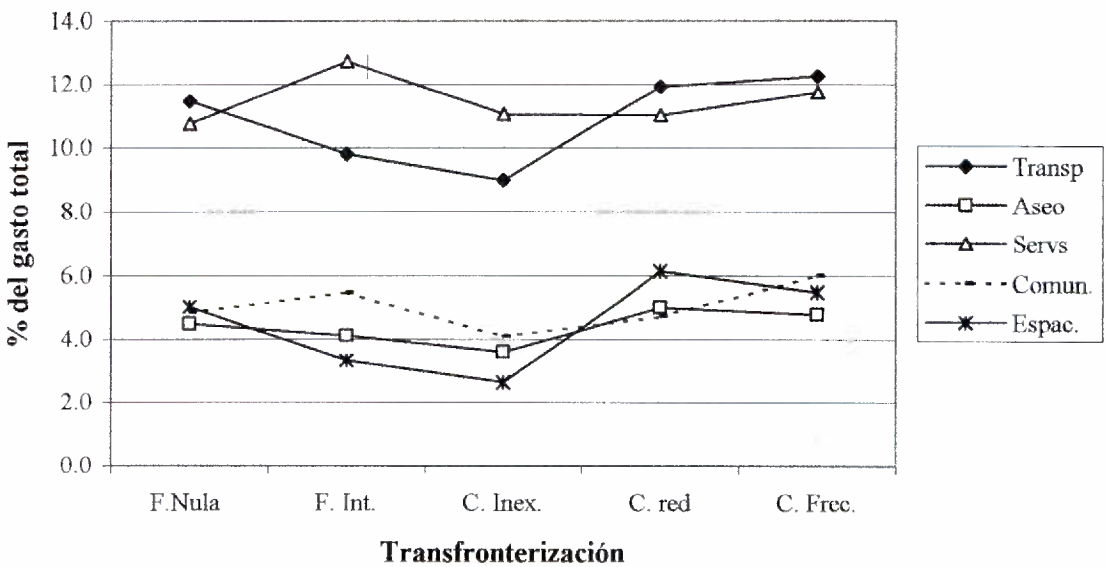
Fuente: Elaborado con la información del cuadro A4.10 del anexo.

Gráfica 4.3. Porcentajes del gasto total de los hogares por condición de pobreza para rubros seleccionados.



Fuente: Elaborado con la información del cuadro A4.11 del anexo.

Gráfica 4.4. Porcentajes del gasto total por condición de transfronterización de los hogares para rubros seleccionados.



Fuente: Elaborado con la información del cuadro A4.12 del anexo.

Por otro lado, si se toma como indicador la información del municipio de Mexicali, prácticamente todos los hogares pobres de la muestra de la colonia Hidalgo tienen un gasto equivalente al primer decil de ingresos (los hogares más pobres del municipio), mientras que las unidades domésticas clasificadas como no pobres tienen un gasto alimentario que las ubica entre el segundo y el tercer decil de ingresos de los hogares del municipio, lo que sugiere que también viven en condiciones de pobreza, al menos algunos de esos hogares.

Los otros rubros de gasto

Debido a que el gasto en alimentos absorbe la mayor parte del gasto de los hogares, pocos recursos les quedan a para cubrir otras necesidades, de aquí que al menos la mitad de las familias sólo destinan dinero para el pago de servicios, artículos de aseo personal y del hogar, y para transporte y comunicaciones.

Con el propósito de ilustrar de manera general la información correspondiente a los gastos no alimentarios ésta se presenta en gráficas, en las que, además de los rubros arriba mencionados, se incluyó el esparcimiento, gasto que si bien no atiende a la satisfacción de las necesidades más elementales, sí propician la convivencia familiar y/o el mantenimiento del capital social de los integrantes de las unidades domésticas. Sin embargo, cabe mencionar que sólo 39 hogares reportaron este tipo de gastos como frecuentes, y representan las erogaciones derivadas de actividades como reuniones familiares, paseos e idas al cine, entre otras.

En la gráfica 4.1 se muestran los gastos por etapa del hogar, en donde se ve que las líneas correspondientes al pago de servicios (luz y agua) y al transporte están por arriba de las tres restantes, puesto que, en general, absorben una porción mayor de gasto que los otros tres rubros. En general, las diferencias en los porcentajes de gasto entre los hogares en expansión y en consolidación no son muy fuertes, salvo que las unidades domésticas en expansión gastan un poco más en transporte que en el pago de servicios, y las que están en consolidación en esparcimiento. En cambio, en el gasto de los hogares integrados por adultos el pago de servicios, de artículos de aseo y de comunicaciones son los más altos de las tres etapa, mientras que el transporte y el esparcimiento presentan el gasto más bajo en términos relativos.

Las unidades domésticas muestran un comportamiento completamente diferente entre los tipos de hogar (v. gráfica 4.2), aunque el único gasto claramente superior al resto en la mayoría de los tipos de hogar es el de los servicios, excepto en las unidades nucleares y en las unipersonales, en las que el gasto más fuerte es el del transporte; por otro lado, el gasto en comunicaciones y en artículos de aseo son los que presentan menos cambios entre los tipos de hogar, mientras que el transporte es el que varía más según sea el tipo de hogar de que se trate.

Por nivel de pobreza (gráfica 4.3) de nuevo se observa que el pago de servicios y de transporte tienen mayor importancia relativa que los demás y, en general, en los hogares no pobres el gasto en esparcimiento es marcadamente superior que en las unidades domésticas pobres. Por otro lado, el gasto en comunicaciones y en artículos de aseo presenta variaciones leves (alrededor de dos puntos porcentuales) en todos los grupos.

Finalmente, la gráfica 4.4 muestra los porcentajes de gasto de los hogares por condición de transfronterización. En ella se observa que los hogares no transfronterizos, en lo que al consumo se refiere, son los que menos gastan en los rubros incluidos, pues en ellos el gasto en alimentación absorbe el porcentaje mayor de las cinco clasificaciones (61%) debido a que buena parte de estos hogares son los más pobres.

4.2. Estrategias de reproducción asociadas al consumo

El consumo en tanto estrategia de reproducción social requiere, en opinión de quien esto escribe, un análisis desde diversas perspectivas, una de las cuales ya fue presentada en la sección anterior –*i.e.* como gasto–; sin embargo, hay al menos dos facetas del consumo que habría que tomar en cuenta en una ciudad fronteriza como Mexicali, ya que las características del mercado facilitan la adquisición y presencia de bienes en los hogares, como se mostró en los capítulos dos y tres.

Una de esas facetas desde las cuales se puede analizar el consumo corresponde a los bienes, al menos en tres sentidos: *a*) aquellos disponibles en las unidades domésticas, lo que permite identificar el uso de cuáles bienes está generalizado en los hogares, por tanto, se pueden considerar como necesarios; *b*) su uso, en el sentido de indagar quiénes son los miembros del hogar que los usan o disfrutan de ellos en mayor medida, si es que esto ocurre; y *c*) el estado de los bienes al momento de ser adquiridos e ingresar al hogar (nuevos o usados). Esto último está relacionado con las características del mercado de consumo de las ciudades fronterizas de Baja California; por ello, la segunda faceta que aquí se analiza es el propio mercado de consumo, pues en sí mismo constituye una estrategia de reproducción directamente relacionada con el consumo, la cual se aborda a continuación.

4.2.1. El mercado de consumo

Resulta obvio que si el consumo es transfronterizo el mercado también lo es. Esta particularidad del mercado permite que las unidades domésticas de los sectores populares practiquen de manera diferenciada sus estrategias de reproducción relativas al consumo, puesto que buena parte de los hogares tiene acceso, directa o indirectamente, a dos mercados que compiten en calidad y precio.

En el capítulo dos se mencionó que el mercado de consumo es un mercado segmentado, pues la oferta de bienes incluye no sólo las diversas opciones de calidad y precio de artículos nuevos, sino también un amplio mercado de bienes de segunda en ambos lados de la frontera que posibilita que los hogares, en especial los pobres, se alleguen artículos de los que de otra manera carecerían. Por ello, a continuación se intenta responder a uno de los objetivos de esta investigación, que es el de identificar la importancia del mercado de consumo transfronterizo, así como el segmento de dicho mercado al que concurren los hogares encuestados de la colonia Hidalgo. Para tal fin, se presentan los lugares a donde más frecuentemente concurren los miembros del hogar a realizar sus compras según consuman o no bienes procedentes de Estados Unidos y según su condición de pobreza.

El análisis de mercado de consumo se presenta de acuerdo con la durabilidad de los bienes y con el gasto que implica su adquisición. Así primero se presenta la información

correspondiente a los bienes de adquisición o reposición frecuente, y que además son menos costosos, en relación con los bienes duraderos que se reportan más adelante.

a) El mercado de los bienes de reposición frecuente

Los artículos a que se hace referencia son: alimentos, ropa, artículos para el aseo personal y del hogar, y enseres del hogar (como blancos y accesorios de cocina, entre otros). Además, los lugares de compra están ordenados, por un lado, de acuerdo con la cercanía que guardan con la vivienda y, por el otro, según la diversidad de productos que ofertan, con excepción de la respuesta "Caléxico", pues los informantes pocas veces especificaron el establecimiento comercial al que acuden en esa ciudad. En la categoría "comercios del barrio" se agruparon las tiendas de abarrotes, el mercado sobre ruedas que semanalmente se instala en la colonia, el tianguis que está en las proximidades de la colonia, y las fruterías y las carnicerías en ella ubicadas, aunque, en general, las respuestas más frecuentes se refieren al tianguis y al mercado sobre ruedas. Por su parte, el "supermercado" se refiere tanto a las cadenas comerciales que en realidad son tiendas de departamentos que cuentan con una amplia sección de alimentos (particularmente Wal-Mart), como a establecimientos comerciales que principalmente venden alimentos y artículos para el hogar (*v.gr.* Calimax o Ley).

Una primera característica del mercado de alimentos es la importancia de los supermercados en el abasto de las familias (55%, v. cuadro A4.14), con algunas diferencias según transfronterización del consumo y pobreza, pues la concurrencia a ellos es mayor entre los hogares no transfronterizos que en sus contrapartes (60.7 % y 47.7% respectivamente), mientras que es ligeramente menos importante entre las unidades domésticas en pobreza que en las no pobres (53.7% y 57.6%). También destaca la segmentación del mercado, pues el peso de los comercios del barrio es mayor entre los hogares pobres y no hay un solo hogar no pobre que sólo adquiera sus alimentos en las tiendas del barrio; en contrapartida, la combinación de "Caléxico y supermercado" sólo está presente en los hogares transfronterizos y es proporcionalmente más importante entre los no pobres, mientras que la adquisición de la totalidad de los alimentos en Estados Unidos se presenta sólo en hogares no pobres y que concurren frecuentemente al mercado estadounidense. Finalmente, todos los hogares que sólo

se abastecen en las tiendas de la colonia son pobres y sin acceso directo al mercado del otro lado de la frontera. Esto sugiere que los hogares pobres que no tienen acceso al mercado de Estados Unidos padecen un forma de pobreza adicional, puesto que su aislamiento hace que se limiten a comprar alimentos en las tiendas del barrio –que generalmente venden a precios más altos que en las grandes cadenas comerciales– y no aprovechen las ventajas de la competencia entre los mercados local y el transfronterizo.

Como en el caso de los alimentos, el mercado de ropa también está segmentado, aunque es más diversificado (v. cuadro A4.14). Un poco más de cinco de cada diez hogares (53.6%) que no tienen acceso directo al mercado del otro lado se allegan ropa ya sea regalada (usada) o la adquieren en el tianguis, mientras que la proporción de sus contrapartes que tienen acceso directo a dicho mercado se reduce a casi dos de cada diez (15.9%). Desde el punto de vista de la condición de pobreza, casi la mitad de los hogares pobres (46.5%) se abastece de ropa por la vía de la dádiva, en el tianguis o en el mercado sobre ruedas, porcentaje que se reduce al 18% en los no pobres; de estos últimos, casi cuatro de cada diez (39.4%) compran la ropa en Caléxico y/o en supermercados (tiendas de departamentos), mientras que esa proporción se reduce a la mitad en los hogares pobres (19.4%). Aunque la mayoría de los informantes que declararon comprar ropa en Caléxico no indicó el nombre de los comercios, cuando lo hicieron mencionaron los siguientes: tiendas de saldos (como el Price Center) o mercados de pulgas donde se vende ropa nueva y usada (como Las Palmas o Santo Tomás).

Finalmente, en relación con el lugar de compra de la ropa, llama la atención que un hogar no pobre no la adquiera, sino que se la regalan. Se trata del hogar unipersonal U5 (v. *supra*), integrado por un hombre pensionado de 70 años y a quien sus hijos, además de apoyarlo con 500 pesos al mes, se encargan de surtirlo de ropa (regalos de cumpleaños y de Navidad), de ahí que el señor no tenga necesidad de comprarla. Los otros siete hogares que se visten con ropa regalada (usada) son muy pobres como para comprarla –ya sea nueva o usada–, pues los ingresos per cápita de estos hogares varían entre 0.24 y 1.2 salarios mínimos; es decir, entre 11 y 54 pesos diarios.

En el rubro de artículos de aseo personal y del hogar también se observan diferencias entre los hogares. Tres de cada diez hogares sin acceso al mercado estadounidense obtienen los artículos de aseo en comercios de la colonia y en tiendas de descuento, proporción que se reduce a menos la mitad en sus contrapartes (v. cuadro A4.14). Desde el punto de vista de la

condición de pobreza las diferencias también son marcadas, aunque no estadísticamente significativas. Así, alrededor de una cuarta parte de los hogares pobres compran los artículos de aseo en los comercios de la colonia; por su parte, sólo 12% de los no pobres se surten en ellos. Sin embargo, el supermercado es el lugar de compra más frecuente, tanto para pobres como para no pobres, tengan o no acceso al mercado del otro lado de la línea fronteriza.

En lo que a los enseres del hogar se refiere se observa una clara distinción en los lugares de compra entre hogares que tienen acceso directo al mercado estadounidense y los que no, ya que estos últimos se surten de estos bienes principalmente en los comercios del barrio y en tiendas de descuento; mientras que sus contrapartes lo hacen en supermercados y en Caléxico. Estas diferencias también están presentes entre las unidades domésticas pobres y las no pobres, pues los hogares pobres son más proclives a comprar en comercios del barrio o en tiendas de descuento que sus contrapartes, quienes compran mayoritariamente en supermercados y tiendas de descuentos o saldos (como Waldo's, o Sólo un Precio).

En cuanto a los artículos que son adquiridos con mayor frecuencia en el mercado del otro lado de la frontera, así como la vía mediante la cual estos son allegados, destaca que, para casi la mitad de los hogares (48.4%), el mercado estadounidense se reduce al de alimentos (v. cuadro A4.15 en el anexo); de estos los productos mencionados con mayor frecuencia fueron: pollo, arroz, frijol, alimentos enlatados y salchichas. Sin embargo, la proporción de hogares pobres que sólo consume alimentos es mayor que la de sus opuestos (52.8% y 42.3% respectivamente).

Otra diferencia entre ambos grupos de hogares es que los no pobres no recurren a sus redes de amistades o vecinos para acceder al mercado de Estados Unidos –aunque sí a sus parientes–, mientras que las unidades domésticas que viven en condiciones de pobreza presentan una vía de acceso más diversificada. Por otro lado, la importancia de las redes se observa tanto en hogares pobres como en los que no lo son, pues en casi tres de cada diez hogares éstas constituyen el medio que les permite aprovechar las ventajas de la frontera en lo que a abasto se refiere (29%), proporción que se eleva un poco (33.3%) cuando se trata de hogares en pobreza.

b) El mercado de bienes duraderos

En relación con el lugar de adquisición de los bienes duraderos destaca la importancia del mercado nacional, pues el 86% de los artículos a los que se hace referencia se adquirieron en México (v. cuadro A4.16). Este porcentaje se repite al analizar el lugar de compra de cada bien, aunque se observa una fuerte reducción cuando se trata de dos de los aparatos electrónicos de reciente generación: el reproductor de discos compactos y los juegos electrónicos (69% y 59% respectivamente).

También destaca la importancia de los mercados de segunda, pues más de la mitad del total de los bienes son de reuso (54.4%), tanto los adquiridos en México como en Estados Unidos (58.6% y 55.4% respectivamente, v cuadro A4.16). Sin embargo, de acuerdo con las condiciones de compra de cada uno de los bienes se observa una cierta especialización del mercado, pues la mayoría de los artículos comprados en México se adquirieron usados, mientras que en los bienes procedentes el mercado estadounidense sucede lo contrario. Así, sólo cinco de los trece artículos fueron mayoritariamente comprados en México como nuevos (estufas, calentadores de agua, refrigeraciones, grabadoras de casetes y reproductores de discos compactos); mientras que en el mercado norteamericano al menos el 50% de ocho de esos trece artículos fueron comprados nuevos.

En cuanto al tipo de establecimiento comercial en que se adquirieron los bienes en México, llama la atención que el comercio formal no es el más frecuente, pues si bien casi cuatro de cada diez artículos (38.8%, ver cuadro A4.17) se compraron en comercios formales como mueblerías o tiendas de departamentos, las tiendas de segunda son casi igualmente importantes (36.2%), y si éstas se suman con los tianguis –en donde igual se ofertan productos nuevos y usados–, la proporción se eleva al 45.7%. Sólo en tres artículos comprados en México el comercio "establecido" o formal supera a la suma de las tiendas de segunda con los tianguis: estufa, calentador de agua y refrigeración; pero en este último caso, puede no obedecer a una opción real de compra de los hogares, puesto que la adquisición de los aparatos de refrigeración vía los programas de la Comisión Federal de Electricidad (CFE) sólo puede realizarse en los comercios de la localidad autorizados por la propia CFE. En oposición, el comercio establecido es el lugar de procedencia más frecuente cuando se trata de

los bienes comprados en Estados Unidos (38.6%), aunque la proporción de los artículos comprados en las segundas (que en realidad son equivalentes a los tianguis de Mexicali) no es nada despreciable (34.3%, v. cuadro A4.17).

Finalmente, en relación con las condiciones en que los bienes se adquirieron (nuevos o usados) se observa un comportamiento semejante, en términos relativos, entre hogares pobres y no pobres cuando se trata del mercado nacional en todos los bienes incluidos, pues con excepción del radio, la videocasetera y el reproductor de discos compactos, las frecuencias más altas coinciden en ambas clases de hogar, ya sean nuevos o usados (v. cuadro A4.18). Sin embargo, esto no sucede en la mayoría de los artículos procedentes de Estados Unidos; por ejemplo, las grabadoras de casetes compradas por los hogares no pobres se adquirieron mayoritariamente nuevas, mientras que la mayor proporción de las compradas por los hogares pobres son usadas, lo que indica una segmentación más marcada en el caso del mercado estadounidense.

4.2.2. Los bienes disponibles en los hogares

Debido a que la vivienda es el lugar donde se llevan a cabo buena parte de las tareas de reproducción social –como el descanso, la preparación y consumo de alimentos, la socialización de los hijos, entre otras– y de que se trata de un bien que además de ser durable presenta la característica de ser un bien raíz, este apartado inicia con este tema para posteriormente abordar el resto de los bienes disponibles por los hogares.

En relación con las características de las viviendas, 8% de éstas no tiene baño dentro de la casa (v. cuadro A4.19 del anexo), 5% no cuenta con drenaje –ligeramente inferior al 6.5% reportado por el censo para la colonia, v. cuadro A3.1–, y 3% no tiene agua entubada dentro de la vivienda (el censo reportó 9.8%).

En cuanto a los materiales y tamaño de las viviendas, 29% tienen paredes de material precario o natural (el censo reportó 26.8%), 14% no tiene cocina exclusiva (frente al 6.8% censal), 3% tienen piso de tierra y el 7% constan de un cuarto (el censo reportó 4.4%), mientras que 54% de las viviendas tiene tres cuartos o menos. Por otro lado, de las cien viviendas, 21% son rentadas o prestadas (prácticamente igual al 20.6% del censo).

Al analizar las características de las viviendas por etapa del ciclo doméstico, en términos generales se observa una mayor precariedad de la vivienda en los hogares en expansión que en las que alojan a los hogares en consolidación y en dispersión, resultado que coincide con algunos estudios realizados en otros lugares del país que señalan a la etapa de expansión como la más difícil y de menores recursos (González de la Rocha, 1994; Selby, *et al.*, 1994), pues también es la etapa que presenta el porcentaje más alto de hogares pobres; sin embargo, las viviendas de los hogares no clasificados en etapa –familiares no nucleares y unipersonales– también presentan valores relativamente altos en algunas características.

Es difícil comparar las característica de la vivienda según composición de parentesco de los hogares, debido al reducido número de familias en cada tipo, con excepción de los nucleares; no obstante, parece que los hogares monoparentales están en desventaja, en términos relativos, frente a los nucleares (v. cuadro A4.19). Por otro lado, llama la atención que no se observan diferencias muy marcadas entre las viviendas de las unidades domésticas pobres y las no pobres (v. cuadro A4.20), aunque curiosamente la vía de acceso al mercado estadounidense parece ser un mejor discriminador, pues las diferencias son más agudas.

Uno de los temas que se ha dejado de lado en los estudios sobre la reproducción de las unidades domésticas es el de los bienes durables de que dispone el hogar. Estos pueden jugar un doble papel: por un lado, son artículos que facilitan las actividades cotidianas del hogar y/o brindan confort y, por el otro, constituyen activos de los cuales las unidades domésticas pueden disponer si su situación económica se tornase crítica.

Aunque entre los bienes durables de que disponen las unidades domésticas, además de la vivienda, se encuentra todo tipo de mobiliario y accesorios del hogar, los bienes a que se hace referencia en este apartado son básicamente algunos electrodomésticos y aparatos electrónicos cuyo uso es relativamente reciente en los hogares (en tanto resultado del desarrollo tecnológico del siglo XX), los cuales permiten identificar qué tan generalizado está su uso en los hogares, de modo que, con excepción de la estufa, se dejó fuera el mobiliario tradicional, es decir, el que no requiere de energía eléctrica o combustible para ser usados (como: mesas, sillas, camas, etc.). Así, los bienes aquí incluidos fueron agrupados en tres categorías:

1) *Equipamiento básico del hogar*. Se refiere a los artículos que, en general, facilitan la reproducción cotidiana en materia de conservación y preparación de alimentos (*i.e.*

refrigerador y estufa) o que proporcionan confort para el desempeño de las actividades que se llevan a cabo dentro de la vivienda –como las tareas domésticas, de descanso y de aseo personal–; además, presentan la característica de que su uso generalmente es colectivo. El equipo incluido en esta categoría es: refrigerador, estufa, lavadora, calentador de agua y equipo para el acondicionamiento térmico del aire de la vivienda, este último indispensable en un clima extremoso como el de Mexicali. Con excepción del equipo de acondicionamiento térmico, todos estos bienes fueron incluidos en el censo de 2000 y disponer de ellos es común en las viviendas de la ciudad (v. cuadro A3.1 del anexo).

2) *Bienes para el esparcimiento en el hogar*. Algunos de los aparatos incluidos en esta categoría, por la amplia difusión que tiene su presencia en los hogares, pueden considerarse como de "esparcimiento básico"; se trata de la televisión, el radio y la grabadora-reproductora de casetes, cuya disponibilidad está generalizada en los hogares tanto de la ciudad como de la colonia (v. cuadro A3.1 del anexo); mientras que el resto del equipo corresponde a aparatos electrónicos cuyo uso aún no es tan frecuente en los hogares, en especial en la colonia Hidalgo. Se trata de equipo electrónico de generación más reciente que los anteriores, a saber: videocasetera o reproductor de DVD, reproductor de discos compactos, y juegos electrónicos (este último en cualquiera de sus modalidades: portátiles, para computadora o que requieren la compra de equipo especial). También en este grupo se incluyó el acceso a canales de televisión de paga (antena parabólica o suscripción a televisión por cable o equivalente).

3) *Bienes para la comunicación y el transporte*. En esta categoría sólo se incluyó el teléfono en sus dos modalidades: fijo (*i.e.* de línea) y móvil (*i.e.* teléfono celular); y el automóvil.

A continuación se presentan los bienes de que disponen los hogares incluidos en la muestra de acuerdo con la clasificación antes mencionada.

a) Bienes de equipamiento básico del hogar

Si bien casi la totalidad de los hogares están equipados con estufa y refrigerador, y más de la mitad cuenta con lavadora, calentador de agua, aire acondicionado y *cooler*[54] (v. cuadro A4.21), las diferencias se hacen presentes entre las etapas y los tipos de hogar. Así, aunque la lavadora en casa está casi generalizada (al menos nueve de cada diez hogares en las tres etapas tienen una), su disponibilidad en términos relativos se incrementa conforme se avanza en la etapa del ciclo doméstico, es decir, hogares cuyos miembros todos están en edad de trabajar presentan porcentajes más elevados que aquellos en los que aún hay infantes o personas en edad de cursar educación básica (expansión y consolidación). Lo mismo sucede con el calentador de agua, aunque de éste sólo un poco más la mitad de hogares dispone de él (58%, porcentaje inferior al de la ciudad en el año 2000 en diez puntos porcentuales). Quizá porque el calentador de agua no está tan generalizado en los hogares encuestados como otros bienes de este grupo, las diferencias en su disponibilidad según etapas son más marcadas entre los hogares más jóvenes y aquellos en etapas más avanzadas. Sin embargo, los hogares en expansión presentan los porcentajes más altos en materia de acondicionamiento del aire de la vivienda, lo que sugiere que prefieren el confort de la temperatura de la vivienda antes que tener otras comodidades, como la de disponer de agua caliente en invierno.

En lo que se refiere al equipo para el acondicionamiento térmico de la vivienda, se consideraron las combinaciones de los dos tipos de equipo más utilizados para tal fin: refrigeración –o aire acondicionado– y *cooler*. Cabe mencionar que un estudio realizado en 1996 sobre el consumo de energía eléctrica en la ciudad de Mexicali indicaba que la mayoría de los hogares utilizaba el *cooler* o ambos equipos de manera complementaria para el acondicionamiento térmico de la vivienda (Sández, 1996). Sin embargo, los programas de la CFE[55] paulatinamente han favorecido el reemplazo del *cooler* por la refrigeración, ya sea de

---

[54] Aunque el nombre en español es "enfriador evaporativo", éste es prácticamente desconocido entre la población de la localidad, por eso se usa la palabra en inglés.

[55] Estos programas operan en la ciudad de Mexicali hace aproximadamente diez años. Todos consisten en otorgamiento de créditos –con intereses muy bajos a tasa fija y sin tener que desembolsar un pago por adelantado– en tres modalidades: 1) aislamiento térmico de la vivienda, 2) reemplazo de aparatos de refrigeración obsoletos por nuevos que ahorran el consumo de energía, y 3) el más reciente, que consiste en la sustitución de refrigeradores viejos por nuevos, también ahorradores de energía.

paquete o de ventana.[56] La diferencia entre ambos tipos de refrigeración, además de la capacidad, es el precio del equipo y el monto a pagar mensualmente por concepto de consumo de energía eléctrica durante los seis meses de la temporada de calor, pues un equipo de paquete puede costar entre siete y diez veces más que uno de ventana, mientras que el pago por consumo de energía puede representar al menos el doble. Por ello, la combinación de refrigeración de ventana y *cooler* generalmente se asocia con vivienda popular, mientras que la presencia sólo de *cooler* es característico de las viviendas de los sectores más empobrecidos de la localidad, pues finalmente es cuestión de poder adquisitivo –para comprar el equipo– y de cierto nivel y regularidad de los ingresos –para pagar mensualmente el consumo de energía eléctrica.

La información del cuadro A4.21 muestra una mayor presencia de aparatos de aire acondicionado en comparación con el *cooler*, pues las viviendas que sólo tienen refrigeración junto con aquellas que tienen ambos equipos representan el 73% de los hogares, mientras que el total de viviendas con *cooler* es 66%. En relación con el ciclo doméstico, la presencia de refrigeración como único equipo para mejorar la temperatura de la vivienda muestra el mismo comportamiento que la lavadora y calentador de agua: aumenta conforme se avanza en las etapas del ciclo doméstico, mientras que la combinación de ambos equipos tiene un comportamiento inverso. Esto sugiere que a medida que disminuye la presión económica que implica la manutención de los hijos, característico de los hogares en dispersión, aumentan las posibilidades económicas de las unidades domésticas para mejorar el confort de la vivienda en lo que a temperatura se refiere.

De acuerdo con la composición de parentesco, en el cuadro A4.21 se observa que los hogares extensos, en sus dos modalidades (nucleares y monoparentales), están proporcionalmente mejor equipados que sus equivalentes no extensos, lo que llama la atención puesto que son los tipos de hogar que resultaron con los porcentajes más altos de pobreza (v. cuadro A3.11); sin embargo, si la comparación se efectúa entre el conjunto de los nucleares frente al de los monoparentales, independientemente de que sean o no extensos, resulta que los primeros están, en general, mejor equipados que los segundos.

---

[56] En la región se le llama refrigeración "de paquete" a la que tiene capacidad para enfriar toda una vivienda con un solo aparato (la capacidad máxima que financia del CFE es cinco toneladas, suficiente para una casa de cuatro o cinco cuartos), mientras que la refrigeración "de ventana" es de menor capacidad, y se requieren varios aparatos para enfriar una casa.

Debido a que la pobreza está asociada con la transfronterización del consumo, la distribución de los hogares según la disponibilidad de los bienes aludidos es semejante a la luz de esos dos ejes de análisis: superior en los no pobres y en los transfronterizos frente a sus respectivas contrapartes –excepto en la disponibilidad de *cooler*, por las razones arriba mencionadas–; sin embargo, dichas diferencias sólo tienen soporte estadístico en lo que se refiere al calentador de agua, lo que indica que éste funciona como discriminador entre pobres y no pobres así como entre los hogares con acceso directo al mercado del otro lado de la frontera y los que no; al que se añade el aire acondicionado en esta última clasificación (v. cuadro A4.22).

b) Bienes para el esparcimiento

Una primera característica que presentan los hogares en relación con el equipo para el esparcimiento es que la televisión, el radio y la grabadora de casetes están presentes en más de la mitad de los hogares y la videocasetera en la mitad de ellos. De estos bienes, la televisión es el aparato más común. Los porcentajes obtenidos en la muestra de hogares se reportan en el cuadro A4.23 y son casi iguales a los reportados por el censo de 2000 para la colonia en lo que se refiere a la disponibilidad de televisión (97% y 96.2%, según la encuesta y el censo respectivamente) y de radio (86% y 88.2% respectivamente); sin embargo, la presencia de videocasetera o DVD resultó ligeramente superior a la reportada por el censo (50% en la encuesta y 45.9% según el censo, v. cuadro A3.1). En lo que se refiere al resto de aparatos incluidos, los porcentajes son inferiores al 50% en todos los casos.

Al analizar la disponibilidad de estos bienes según el ciclo doméstico del hogar resulta que los que están en dispersión presentan los porcentajes más bajos de las tres etapas en todos los bienes. Esto último indica que los hogares integrados por adultos (*i.e.* en dispersión) presentan un mejor perfil en equipamiento básico que las otras etapas; sin embargo, la etapas tempranas –expansión y consolidación– lo están en materia de esparcimiento, posiblemente a que en ellos hay niños y/o adolescentes, puesto que el porcentaje de hogares que cuentan con juegos electrónicos es significativamente mayor en los hogares en consolidación; es decir, donde hay niños mayores de siete años y adolescentes (v. cuadro A4.23).

Desde el punto de vista de la composición de parentesco, todas las unidades domésticas extensas –tanto nucleares como monoparentales– y las unipersonales disponen de televisión y radio, que son los dos aparatos más comunes entre los hogares de la muestra; en oposición, los hogares monoparentales presentan los porcentajes más bajos en la disponibilidad de estos dos electrónicos (v. cuadro A4.23). Otra característica de la distribución del equipo según tipo de hogar es que la presencia de videocasetera parece alternarse con el reproductor de discos compactos, pues la primera está mayormente presente en ambos tipos de hogares nucleares y es menos frecuente en los hogares monoparentales extensos y en los no nucleares, mientras que el reproductor de discos compactos es más común en los monoparentales extensos y en los no nucleares. Esta situación parece obedecer a la composición por edad de las unidades domésticas, pues más de la mitad de los hogares nucleares están en expansión, mientras que sólo un hogar monoparental extenso se encuentra en esa etapa; además, ninguno de los hogares no nucleares cuenta con integrantes menores de edad. Tanto los resultados por tipo de hogar como por etapa, sugieren que en los hogares donde hay niños es más común que dispongan de videocasetera (al menos eso indica la prueba estadística para las etapas); mientras que aquellos donde los integrantes de las unidades domésticas son adolescentes o adultos prefieren el reproductor de discos compactos, aunque esto último no es tan claro como con la videocasetera.

Finalmente, en el cuadro A4.24 se reporta la presencia de los bienes para el esparcimiento según condición de pobreza y consumo transfronterizo de los hogares, en donde, en general, se observan porcentajes más altos en los hogares no pobres y transfronterizos que en sus respectivas contrapartes; en especial en la disponibilidad de reproductor de discos compactos y de videocasetera, aunque sólo para esta última la prueba estadística resultó significativa en ambos ejes de análisis.

c) Bienes para la comunicación y el transporte

El último conjunto de bienes aquí reportado corresponde a aquellos que facilitan las comunicaciones y el transporte. Los tres bienes considerados (teléfono fijo, teléfono celular y automóvil) están disponibles en más de la mitad de los hogares encuestados (v. cuadro

A4.25); sin embargo, llama la atención la mayor presencia del teléfono celular que el fijo; de este último, el porcentaje más alto lo registran los hogares en dispersión (72.7%); sin embargo, esta etapa también es la que presenta la proporción más alta de hogares sin ningún tipo de telefonía (22.7%), con excepción de las unidades domésticas no clasificadas por etapa. Por su parte, el automóvil es el más común de los bienes incluidos en esta categoría (76%), y el porcentaje más bajo en la tenencia de él se observa de nuevo en los hogares en dispersión (54.5%), significativamente muy por debajo de las unidades en expansión y en consolidación (87.8% y 80.8% respectivamente).

En el mismo cuadro A4.25 se incluyó la clasificación de hogares según condición de pobreza y transfronterización para este grupo de bienes. Una característica de los bienes incluidos es que las diferencias entre las unidades domésticas de acuerdo con ambos ejes de análisis resultaron altamente significativas en términos estadísticos para todos los bienes, con excepción del teléfono fijo en el caso de la condición de pobreza. Estos resultados obedecen en parte a la asociación de la condición de pobreza con el consumo transfronterizo; no obstante, es evidente que el automóvil es un bien que funciona como discriminador en los tres ejes de análisis incluidos en el cuadro.

Desde el punto de vista de la composición de parentesco (v. cuadro A4.26), la disponibilidad de ambas clases de teléfono parece funcionar de manera complementaria, pues en los tipos de hogar con porcentajes altos de presencia de teléfono fijo se observa una menor frecuencia de teléfonos celulares, aunque los hogares con mayores deficiencias en telefonía son los unipersonales y los monoparentales. La presencia de automóvil, por su parte, es más alta en los hogares no nucleares y en los nucleares, mientras que los monoparentales extensos y los unipersonales presentan la menor frecuencia relativa.

4.2.3. El uso de los bienes

Especial interés para los fines de este trabajo es el consumo en tanto valor de uso, puesto que a través del uso de los bienes se planteó la posible existencia de diferencias entre los miembros de hogar que, a su vez, manifestasen las diferencias de género y generación. Aunque un cuestionario semiestructurado no es el mejor instrumento para captar estas

diferencias –puesto que el contacto con los informantes es breve y da poco margen para que hagan comentarios adicionales acerca de las preguntas–, con el fin de tener al menos una respuesta aproximada y un referente que sirviera de guía al momento de realizar las entrevistas, se preguntó quiénes eran los miembros que usan más los bienes disponibles en el hogar.

Específicamente se preguntó sobre los bienes para el esparcimiento y para la comunicación y el transporte, pero se dejaron fuera aquellos incluidos en la categoría de equipamiento básico porque se partió del principio de que su uso es colectivo o porque el uso de algunos de ellos está asociado al trabajo doméstico (como la estufa o la lavadora) –por ende generalmente son usados por la(s) mujer(es) del hogar, aunque el beneficio final de su uso sea extensivo a todos los miembros del hogar–. Por otro lado, en los cuadros que reportan el uso de los bienes por etapa del ciclo doméstico se excluyeron los hogares cuya integración no está orientada hacia la reproducción generacional (*i.e.* biológica, que aquí se presentan sin etapa), porque, por un lado, una parte de ellos –los familiares no nucleares– se reportan en los cuadros correspondientes al tipo de hogar y, por el otro, los bienes de los hogares unipersonales son de uso exclusivo de la persona que los integra, motivo por el cual estos últimos también se omiten en la información de los tipos de hogar.

Así, en relación con la televisión (v. cuadro A3.27), en el total de hogares destaca que es el artículo de uso familiar por excelencia, pues en el total de hogares las frecuencias más altas se observan en la respuesta "todos" y en aquellas correspondientes a los miembros del hogar que pasan más tiempo en casa, como la cónyuge y los hijos; en conjunto, estas tres categorías representan el 80% en todas las etapas, aunque el peso relativo de la cónyuge es mucho mayor en los hogares en expansión que en las etapas subsecuentes, puesto que esta etapa concentra la proporción más alta de cónyuges dedicadas al hogar (78%). Un comportamiento similar al de la televisión se observa en el uso de la videocasetera, tanto en el total de hogares como por etapas, cuyas frecuencias más altas corresponden a toda la familia, seguida por los hijos, con lo que queda de manifiesto el uso colectivo de este equipo en todas las etapas.

A diferencia de la escasa frecuencia del jefe o jefa del hogar como principal usuario de la videocasetera (2.2%), del reproductor de discos compactos (7.1%)y de la televisión (9.3%), el peso relativo de éste casi se dobla en el uso del radio (18.4%); sin embargo, las frecuencias más altas siguen siendo la de "todos" y la correspondiente a los hijos, pues juntas suman más

del 50% tanto en el total (59.2%) como en las etapas de consolidación (81.8%) y dispersión (64.7%), salvo en la etapa de expansión, pues jefe y cónyuge suman 51.4%; algo similar también se observa en el uso de la grabadora de casetes (v. cuadro A4.27).

En el grupo de equipo para el esparcimiento, dos artículos destacan porque su uso es predominantemente de los hijos: el reproductor de discos compactos y los juegos electrónicos; en particular este último, ya que prácticamente son aquellos quienes los disfrutan, mientras que el reproductor de discos compactos es compartido con el resto de la familia. Así, en lo que se refiere a equipo para el esparcimiento en el hogar, la información gruesa obtenida muestra que son minoría los hogares en los que el jefe acapara el uso de los bienes, y refleja un uso principalmente compartido entre los miembros del hogar con algunas excepciones, como la televisión, cuyo uso por parte de las cónyuges en los hogares en expansión es alto, y los juegos electrónicos, cuyo uso es principalmente de los hijos en todas las etapas.

El cuadro A4.28 muestra el uso de los bienes según tipo de hogar por composición de parentesco. La información en él contenida presenta el mismo comportamiento que a nivel de etapas, con algunas diferencias, pues de acuerdo con los tipos de hogar la concentración del uso de la televisión por parte del jefe es mucho menor en los hogares nucleares (4.6%) que en el resto; sin embargo, aunque en los hogares monoparentales dicho porcentaje es el más alto (28.6%), esto es resultado de la inexistencia de cónyuge, pues los porcentajes correspondientes a los hijos son incluso mayores que en los nucleares.

Desde el punto de vista de la condición de pobreza, los resultados muestran ligeras diferencias entre ambas clases de hogar (v. cuadro A4.29), pues el porcentaje de hogares en los que el jefe es el principal usuario de los bienes de esparcimiento es mayor en las familias pobres que las que no lo son; además, en general, en los hogares no pobres el uso de estos bienes está más orientado hacia los hijos o a toda la familia, pues el porcentaje que en conjunto representan estos miembros es, en casi todos los bienes, superior al de sus contrapartes. Esto mismo se observa al analizar el uso de los bienes por condición de transfronterización, tanto familiar como del consumo (v. cuadro A4.30), pues los hogares transfronterizos reportan un uso de los bienes más orientados a los hijos y a toda la familia, ya que para todos los aparatos incluidos la suma porcentual de estas dos categorías es superior al 50% en los hogares transfronterizos y, a su vez, superior a sus contrapartes no fronterizas (con excepción del radio y del reproductor de discos compactos).

En lo que se refiere al equipo para comunicaciones y transporte, también destacan algunas diferencias de acuerdo con la etapa del ciclo doméstico (cuadro A4.31). En primer lugar, en todas las etapas las frecuencias absolutas de hogares en los que jefe es el principal usuario del teléfono fijo es prácticamente igual a aquellas correspondientes a la cónyuge. En segundo lugar, el teléfono fijo es el más orientado hacia un uso colectivo de la familia. En oposición, se observa que el jefe es el principal usuario del teléfono celular en todos los hogares y en aquellos en expansión y en dispersión, mientras que el porcentaje correspondiente a los hijos aumenta en las etapas en las que estos dejan de ser niños, es decir, en las de consolidación y en especial en la de dispersión.

Esta mayor concentración en el uso del teléfono celular por parte del jefe también se observa cuando se trata del automóvil, pues el grueso de los hogares declaró que el principal usuario de él es el jefe en todas las etapas, y en menor medida la cónyuge o los hijos de los hogares en dispersión. La concentración del uso del teléfono celular y del automóvil por parte del jefe también es clara a nivel de tipo de hogar (v. cuadro A4.32).

La información correspondiente al equipo para la comunicación y el transporte por composición de parentesco confirma que el teléfono fijo es de uso compartido por los miembros de la familia (v. cuadro A4.32), el teléfono celular es predominantemente utilizado por adultos, mientras que el usuario principal del automóvil es el jefe del hogar.

Debido a que la condición de pobreza está asociada con la transfronterización del consumo, y esta última a su vez con la transfronterización familiar (v. *supra* cuadro 3.4), en buena medida el uso de los bienes es muy parecido cuando se analiza a la luz de estas características, aunque entre la transfronterización familiar y la pobreza no exista relación alguna. Por ello, se observa que el uso del teléfono fijo por parte de toda la familia en los hogares no pobres, en los transfronterizos desde el punto de vista del consumo y en aquellos con relaciones familiares transfronterizas intensas, es mayor que en sus respectivas contrapartes (v. cuadro A4.33); mientras que la concentración del uso del teléfono celular por parte de los jefes del hogar es mayor en los hogares pobres y no transfronterizos en ambas modalidades, superior al 50% en todos los casos. Por otro lado, aunque el principal usuario del automóvil es el jefe, es todavía mayor en las unidades domésticas pobres y no transfronterizas.

4.3. Síntesis y reflexiones sobre los hallazgos

En este capítulo se reportaron las estrategias de reproducción llevadas a cabo por los hogares encuestados en la colonia Hidalgo, de las cuales algunas son las mismas que las mencionadas en otros estudios, en particular las relacionadas con la obtención de recursos y su optimización. Sin embargo, el énfasis puesto en el consumo permitió identificar algunas otras, como las relacionadas con el mercado de consumo, los bienes disponibles en el hogar y el uso de estos últimos.

El resumen de las estrategias identificadas se muestra en el cuadro 4.1. Una primera mirada al cuadro en cuestión permite advertir que hay prácticas comunes en los hogares independientemente de la categoría de pertenencia de acuerdo con los ejes de análisis. Así, por ejemplo, en este grupo destaca la reducción del número de comidas diarias, la optimización del gasto, el predominio de propietarios de la vivienda –con lo que se evita el pago de renta–, la adquisición de bienes duraderos usados para equipar al hogar y el uso colectivo de algunos bienes para el esparcimiento (televisión y videocasetera).

De acuerdo con los ejes de análisis, el cuadro 4.1 permite advertir que son más las diferencias entre los hogares por condición de pobreza y transfronterización del consumo que por composición de parentesco y etapa del ciclo doméstico; sin embargo, cabe destacar que no hay estrategias que puedan ser asociadas exclusivamente a una de las clasificaciones de los ejes de análisis, salvo el incremento del tamaño del hogar para allegarse de recursos adicionales –correspondiente a unidades domésticas nucleares extensas–, aunque lo que sí se observaron fueron mayorías relativas o porcentajes más altos en alguna de las clasificaciones de los ejes. Así, de cara a los ejes, en el correspondiente a la composición de parentesco, se observó una mayor proclividad en los(as) jefe(as) de las unidades extensas a trabajar más de ocho horas diarias y a presentar una mejor disponibilidad de equipamiento básico que de los otros dos tipos de bienes analizados (esparcimiento y comunicaciones y transporte).

En cuanto al ciclo doméstico, son los hogares en etapas avanzadas (consolidación y especialmente en dispersión) quienes reciben apoyos monetarios de parientes no residentes en el hogar; de igual forma, son los hogares de esta etapa los que cuentan con un mejor equipamiento básico. En oposición, son los hogares en expansión los mejor equipados en

bienes para el esparcimiento, lo que se puede asociar a la presencia de niños en la familia; también son los(as) jefes(as) de estos hogares los que muestran una mayor frecuencia relativa en jornadas laborales que exceden las ocho horas diarias.

Cuadro 4.1. Resumen de las estrategias de reproducción social identificadas en los hogares encuestados.

Tipo de estrategia	Estrategia	Eje de análisis de las unidades domésticas			
		Tipo por comp. de parentesco	Etapa del ciclo doméstico	Condición de pobreza	Transfront. del consumo
Obtención de recursos	Prolongación de la jornada laboral	Extensos (nuclear y monop.)	Principalmente en expansión	Principalmente pobres	Indistinto
	Incremento del tamaño del hogar	Nucleares extensos	Todas	Principalmente pobres	Principalmente nula o poco frec.
	Incorporación de más miembros al trabajo	Todos	Todas	Principalmente no pobres	Principalmente Frecuente
	Incorporación al mercado laboral de E.U.	Indistinto	Principalmente en consolidación	Indistinto	Principalmente Frecuente
	Recepción de transfe-rencias monetarias	Todos	Todas	Principalmente pobres	Principalmente nula o poco frec.
	Recepción de transfe-rencias no monetarias	Indistinto	Principalmente en dispersión	Principalmente pobres	Principalmente nula o poco frec.
Optimización de recursos	Reducción del número de comidas	Todos	Todas	Indistinto	Indistinto
	Vía distribución del gasto	Todos	Todas	Indistinto	Indistinto
Aprovecha-miento del mercado de consumo	Redes de apoyo para el consumo transf.	Mayoritariamente nucleares	Todas	Principalmente pobres	Poco frecuente
	Selectividad del mercado transfront.	Todos	Todas	Principalmente no pobres	Principalmente Frecuente
	Selectividad del mercado nacional	Todos	Todas	Indistinto excepto los más pobres	Principalmente Frecuente
	Compra de bienes duraderos usados para equipar el hogar	Todos	Todas	Indistinto	Indistinto
Equipamiento de bienes en el hogar	Selectividad en el Equipamiento básico	Todos especialm.extensos	Todas especialm. en dispersión	Indistinto	Indistinto
	Selectividad en bienes para el esparcimiento	Todos	Principalmente etapas tempranas	Principalmente no pobres	Principalmente Frecuente
Uso de algunos bienes	Uso colectivo de algunos bienes para esparcimiento (TV, video)	Todos	Todas	Indistinto	Indistinto
	Uso exclusivo de teléfono celular y automóvil	Todos	Todas	Principalmente pobres	Principalmente nula o poco fr.

Fuente: Encuesta en la colonia Miguel Hidalgo de la ciudad de Mexicali, 2004.

De cara a la pobreza y a la transfronterización del consumo, en los hogares pobres se observa una mayor proporción de jefes que prolongan la jornada laboral; si la pobreza se

combina con el acceso indirecto al mercado estadounidense, resulta que son las unidades domésticas que tienden a aumentar el número de sus integrantes con parientes ajenos al núcleo familiar, las que reciben transferencias monetarias y no monetarias y las que no tienen opción para elegir el mercado para abastecerse, esto último agudiza su pobreza. Mientras que los no pobres proporcionalmente tienen más integrantes incorporados al mercado laboral y tienen acceso al mercado de ambos lados de la frontera.

Por otro lado, la información obtenida sugiere una mayor proclividad de los jefes de los hogares pobres y no transfronterizos a concentrar el uso de dos bienes: el automóvil y el teléfono celular; en este sentido, si bien la concentración de ambos artículos pueden asociarse al desempeño de sus actividades productivas, ello no descarta la posibilidad de que su uso tenga un contenido simbólico.

Finalmente, en el conjunto de estrategias relacionadas con el consumo destacan las correspondientes al mercado de consumo transfronterizo, no sólo porque representa una mayor oferta de bienes –aunque no accesible para las familias más empobrecidas–, sino porque constituye un medio que permite que los hogares dispongan de equipo diverso debido a la presencia de tiendas que venden productos de segunda, aquellos que son desechados en Estados Unidos e introducidos al territorio nacional para su reciclaje.

5. RECURSOS, CONSUMO Y BIENESTAR DE LAS UNIDADES DOMÉSTICAS

En el capítulo anterior se detallaron las estrategias de reproducción identificadas en los hogares encuestados, en especial aquellas referidas a la obtención de recursos y su distribución –como gasto–, así como algunas asociadas con las características del mercado de consumo transfronterizo y con el uso de bienes para el esparcimiento y para la comunicación y el transporte. Sin embargo, si bien las estrategias analizadas en el capítulo anterior están relacionadas –directa o indirectamente– con el consumo, el instrumento utilizado para recopilar dicha información (cuestionario mayormente estructurado) no permitió captar la organización de las unidades domésticas en torno al uso de los recursos. Por esta razón, este capítulo tiene como objetivo detallar y analizar la organización familiar respecto de las estrategias en torno a la obtención, distribución y consumo de los recursos del hogar, a la vez se intentan diferenciar los comportamientos de las unidades domésticas a la luz de del bienestar de los hogares.

Debido a que la información en que se apoya este capítulo procede de las entrevistas realizadas a ocho mujeres, se optó, en la medida de la posible, por darles voz a las actoras cuyas experiencias y prácticas dan sustento a este capítulo.[57] Por ello, el primer apartado está dedicado a presentar un perfil muy general de las entrevistadas y de sus condiciones materiales de vida.

En lo concerniente al tema de los recursos –abordado en el segundo apartado– primero se identifican las fuentes de donde provienen, así como su distribución y modalidades de entrega, para luego analizar las estrategias relativas al consumo de dichos recursos; es decir, se trata de responder las preguntas relativas a: de dónde obtienen los recursos las unidades domésticas para su subsistencia, cómo se organiza la distribución de esos recursos, qué papel juegan las mujeres en la obtención y distribución de los mismos, quiénes son mayormente beneficiados de dicha distribución y consumo; mientras que en la tercera sección se analizan los resultados a la luz del bienestar.

[57] Los criterios de selección de las entrevistadas, así como el procedimiento seguido para la recopilación de la información se presentan en la nota metodológica.

5.1. Las entrevistadas y el espacio físico de su cotidianidad

De las ocho entrevistas, cinco se llevaron a cabo en el interior de la vivienda, dos en el exterior de ésta (las de Natalia y Diana) y una en el negocio de la entrevistada (Lucía). Como se observa en cuadro 5.1, la mitad de las mujeres son originarias de la ciudad de Mexicali, y corresponden a las cuatro mujeres más jóvenes, mientras que las migrantes son las de mayor edad –tres de ellas de origen rural–. Esta distribución es producto de la historia de la ciudad y de la propia historia de las mujeres y de sus familias, pues la migración hacia Mexicali se desaceleró en los años sesenta, por ello las mujeres en edades superiores a los 50 años son todas migrantes (de hecho en los 100 hogares encuestados sólo se captó una mujer no migrante en ese grupo de edad, ya fuese como jefa o cónyuge), mientras que las nacidas en la localidad son en su gran mayoría menores a dicha edad. Por otro lado, la mitad de las mujeres realiza una actividad productiva, los hogares de cinco de ellas son pobres, la mitad consume productos procedentes de Estados Unidos y en dos hay una persona que labora en ese país.

Con el propósito de ampliar la información contenida en el cuadro 5.1 y dar un perfil general de las actoras cuyas prácticas son el tema de este capítulo, a continuación se reseñan algunas de sus características sociodemográficas, de sus hogares y de sus viviendas. Al respecto, cabe mencionar que todas las viviendas de las entrevistadas cuentan con servicios de energía eléctrica, drenaje y agua entubada; asimismo están equipadas al menos con estufa, refrigerador, lavadora, televisión y algún aparato para el acondicionamiento térmico para la temporada de calor (*cooler* y/o refrigeración).

Lucía

> Nació en Mexicali, tiene 23 años de edad y trabaja en la estética que ocupa el cuarto de enfrente de su vivienda. Terminó la secundaria y después estudió una carrera corta (cultora de belleza). Empezó a trabajar como estilista desde los 17 años y se casó a los 21. Su esposo tiene 28 años y es técnico en refrigeración. Actualmente tienen una bebé de seis meses de edad.
>
> Lucía y su familia viven en la casa que era de sus padres, con quienes intercambió la vivienda que ella y su esposo habían construido en un lote en otra zona de la ciudad. La casa que ocupan tiene dos cuartos y el baño dentro de la vivienda –más otro que es el salón de belleza–; de esos dos cuartos uno lo utilizan como sala, comedor y cocina, y el otro es el dormitorio, que es donde está ubicado el único equipo de refrigeración (un aparato de ventana). El automóvil con que cuentan es de Lucía, adquirido antes de casarse, mientras que su esposo se desplaza en el vehículo del taller donde trabaja.

Natalia

> Nació en Mexicali y tiene 37 años de edad. Cursó hasta segundo de secundaria pero dejó los estudios debido a los celos de su padre. Natalia tenía 16 años cuando nació su hija mayor (de 22 años), motivo por el cual tuvo que ponerse a trabajar para poder mantenerla, pero al poco tiempo conoció a su actual

esposo (once años mayor que ella) y a los 17 años se casó con él porque quedó embarazada, y tuvo cuatro hijos más (tres mujeres de 19, 12 y una de casi 2 años de edad, y un hombre de 18). Todos sus hijos viven con Natalia y su cónyuge, con excepción de su hija mayor, que se casó. Actualmente Natalia trabaja con su esposo e hijos mayores atendiendo un puesto en unos campos deportivos.

La vivienda de Natalia consta de cuatro cuartos, tiene el baño fuera de la casa, utiliza *coolers* para enfriarla en verano y no tiene calentador de agua. La familia cuenta con un automóvil muy viejo (*pick up*) que utilizan para transportar la mercancía del negocio.

Leticia

Leticia, de 37 años de edad, es originaria de Mexicali y sólo terminó segundo de secundaria. Se casó a los 16 años y su primer hijo lo tuvo a esa edad. Dos años después se divorció y desde los 18 vive en unión libre con su actual pareja. Su hogar consta de seis personas: ella, su cónyuge (de 40 años), su hijo mayor (de casi 19 años), dos hijos que tuvo con su pareja actual (una niña y un niño, de 14 y 9 años respectivamente) y un niño de cuatro años que recientemente adoptaron (el niño es su sobrino, hijo de una hermana que lo dejó en DIF para ser adoptado, de donde lo rescató Leticia).

Leticia se dedica al hogar y a apoyar a su cónyuge en una de sus varias actividades productivas. Tiene 19 años viviendo en su casa y su vivienda se observa bien construida; las paredes están revestidas y el piso cubierto con *tile* (al menos la sala-comedor, que fue donde transcurrió la entrevista); mientras que la cochera tiene piso de cemento. Además, tiene dos aparatos de refrigeración de ventana adquiridos por medio de la CFE, y tiene teléfono fijo.

Cuando se levantó la encuesta, la familia sólo disponía de un automóvil, que ella usaba para llevar y traer a sus hijos a la escuela, pues su cónyuge se transportaba en bicicleta del trabajo a la casa; seis meses después, al momento de la entrevista, ya tenían tres carros: el de ella, el de su pareja y el que se compró su hijo mayor (que trabaja y estudia), quien también recientemente había adquirió una computadora aprovechando las facilidades de la compañía telefónica.

Hilda

Es originaria de Mexicali y tiene 38 años de edad. Cursó hasta quinto semestre de la licenciatura en derecho, pero abandonó los estudios al quedar embarazada de su segundo hijo, pues se casó a los 19 años. Hilda atiende la cooperativa de una escuela y, desde hace casi tres años, durante las vacaciones escolares de verano, trabaja en una enlatadora de pescado en Alaska. Ella se separó de su esposo –profesor en una escuela secundaria privada– hace dos años y medio y vive con sus tres hijos (una mujer de 19 años que está embarazada y dos varones de 18 y 13 años) en la casa que ocupa desde hace 18 años, la cual tiene tres recámaras y un cuarto amplio que es sala, comedor y cocina. La vivienda está equipada con refrigeración, computadora, televisión por cable, teléfono fijo y, tanto ella como sus tres hijos, tienen celular. Los dos carros que usan los adquirió su esposo, uno se lo regaló a su hijo mayor y el otro lo usa ella en calidad de préstamo.

Irma

Tiene 43 años de edad y nació en un pueblo de Durango llamado La Parrilla. Cuando tenía seis años de edad su madre falleció, a partir de entonces, según dijo, "anduvo rodando de casa en casa", motivo por el cual terminó la primaria a los 16 años. Se casó a los 18 años, tuvo su primer hijo a los 19 pero el bebé murió; actualmente le sobreviven cuatro hijos (tres hombres de 23, 17 y 8, y una mujer de 21), uno de los cuales, el de 17 años, padece lupus. Ella y su familia tienen nueve años en Mexicali, y su esposo (de 44 años) desde hace cuatro meses trabaja en un rastro en el Valle Imperial, California, mientras que Irma se dedica al hogar.

La vivienda que ocupan desde hace ocho años es rentada; consta de dos cuartos (uno que es la cocina-comedor y el otro es una habitación amplia en la que hay tres camas matrimoniales) y un baño. Además del equipamiento común en las ocho viviendas, disponen de calentador de agua y sólo tienen un *cooler* para enfriar la vivienda en verano.

Pilar

Nació en Mazatlán, Sinaloa, y tiene 43 años de edad. Vivió con sus abuelos maternos hasta los 12 años, edad en que llegó a Mexicali para vivir con unos tíos. Terminó la secundaria y una carrera

técnica (comercio). A los 23 años se unió con actual pareja (un albañil de 44 años) y un año después se casaron; desde entonces Pilar se dedica al hogar.

Tiene 20 años en la vivienda que ocupa con su familia, la cual consta, además del baño en el interior, de cuatro cuartos: uno es un pasillo que permite el acceso a los otros tres, de los cuales uno se usa como sala, comedor y cocina; y los dos restantes son los dormitorios. La sala está amueblada con dos sillones muy deteriorados, desde donde se observa que el techo (de cartón de yeso sin emplastar), además de mostrar manchas de goteras, no está bien unido a las paredes, pues la luz exterior y el polvo se filtran por los intersticios. Cuentan con un aparato de refrigeración de ventana y con dos *coolers*. Su esposo se traslada al trabajo en bicicleta y ella se traslada a pie para llevar a sus hijas (de 16, 12 y 8 años de edad, las dos mayores nacidas en Estados Unidos) a la escuela y para ir al mercado.

Julia

Es originaria de Guanajuato, tiene 51 años de edad y su infancia y juventud la vivió en una ranchería, motivo por el que sólo terminó primero de primaria. Se casó a los 20 años y hace tres años su esposo la abandonó. Tuvo ocho hijos, cinco de los cuales viven con ella: tres mujeres (de 26, 22 y 16 años) y dos hombres (de 24 y 18 años), además de su nuera (pareja de su hijo de 24 años quien trabaja en un restaurante) y un nieto. Julia y su familia llegaron a Mexicali hace 14 años, y ella tiene seis años trabajando en la cocina de WalMart.

La vivienda que Julia ocupa desde hace 12 años fue construida en etapas; la parte más antigua (de adobe) corresponde a la sala y a una recámara (donde se llevó a cabo la entrevista), el piso de estos dos cuartos está recubierto con mosaico, a diferencia de la cocina que es de cemento sin recubrir y está a un nivel más bajo (tanto el techo como el piso), mientras que en el patio de enfrente hay un baño. La recámara aludida tiene una ventana en la pared posterior (antes con vista al exterior, ahora al otro dormitorio, motivo por el cual está cubierta por una cortina) y está amueblada con una litera, una cama matrimonial (ambas cubiertas con sábanas muy desgastadas) y una cómoda. A pesar de la sencillez, la habitación destaca por su limpieza (perceptible a la vista y al olfato). Aunque disponen de teléfono y dos aparatos de refrigeración de ventana, la familia no tiene automóvil.

Diana

Nació y creció en un pueblo de Chihuahua, actualmente tiene 64 años de edad y su esposo 72. Sólo cursó primero de primaria y trabajó desde niña. Se casó a los 14 años y a los 15 tuvo su primer hijo, que en total fueron 11. Ante la insistencia de sus hijos mayores que ya radicaban en Mexicali, hace 21 años se vino a esta ciudad junto con su esposo y los hijos que aún estaban solteros. Tiene casi 20 años en la vivienda que ocupa con su esposo y con tres de los diez hijos que aún viven. Su esposo es un hombre alcohólico que no aporta recursos al hogar.

Su vivienda consta de un cuarto (que es a la vez cocina y dormitorio de las cinco personas que allí viven) y un baño que está dentro de la vivienda; tiene un *cooler* pero está descompuesto y no tiene calentador de agua. En este sentido, Diana comentó: "No tengo piso; el techo se me cayó un pedazo ora que llovió". Además, su área de movimiento se reduce a las distancias que puede recorrer a pie, pues a pesar del tiempo que tiene en la ciudad, tiene limitantes para desplazarse en ella.

GOV: ¿Por qué señora [en relación con su desconocimiento de la ciudad]?, ¿no sale usted de la colonia?

Diana: No. Nomás donde vive mi hermana, aquí en la Aurora [colonia próxima a la Hidalgo], este alrededor [haciendo un semicírculo con el dedo índice] y hasta ahí. Yo no sé agarrar ni un camión. Pa' poder ir al pueblo [*i.e.* el centro tradicional de la ciudad] necesitan llevarme y traerme... No sé nada.

GOV: ¿No la dejan salir sola?

Diana: No, es que nunca aprendí, tengo miedo. Tengo miedo pa' ir a agarrar un camión y perderme.

Cuadro 5.1. Características de las mujeres entrevistadas y de sus hogares.

Nombre	Edad	Ámbito de origen	Cond. migratoria	Trabajó antes de unirse	Ocup. actual	Tipo de Hogar	Etapa del hogar	Tamaño del hogar	Cond. de pobreza*	Consumo transfron-terizo	Transfron-terización laboral
Lucía	23	Urbano	Nativa	Sí	Trabaja	Nuclear	Expansión	3	No pobre	Sí	No
Natalia	37	Urbano	Nativa	Sí	Trabaja	Nuclear (fue reconstituido)[1]	Expansión	6	Pobre	No	No
Leticia	37	Urbano	Nativa	Sí	Hogar	Nuclear (reconstituido)[2]	Expansión	6	No pobre	Sí	No
Hilda	38	Urbano	Nativa	Sí	Trabaja	Monoparental[3]	Consolidación	4	Pobre	Sí	Sí
Irma	43	Rural	Migrante	No	Hogar	Nuclear	Consolidación	6	Pobre	No	Sí
Pilar	43	Urbano	Migrante	Sí	Hogar	Nuclear	Consolidación	5	Pobre	Sí (vía red)	No
Julia	51	Rural	Migrante	Sí	Trabaja	Monoparental extenso[4]	Dispersión	8	No pobre[5]	No	No
Diana	64	Rural	Migrante	Sí	Hogar	Nuclear	Dispersión	5	Pobre	No	No

Fuente: Entrevistas realizadas en la Colonia Hidalgo de la ciudad de Mexicali, en abril y mayo de 2005.

* La condición de pobreza es la utilizada en el capítulo anterior (*i.e.* línea de pobreza del CTMP).

1 Al momento de la encuesta, la hija mayor de la señora –que no es hija de su cónyuge– ya estaba casada y ya no vivía con ellos.

2 En la encuesta no se captó esta situación.

3 Quien respondió el cuestionario de la encuesta fue el esposo de Hilda, quien declaró estar separado de ella pero que continuaba quedándose a dormir diario la casa, por eso se registró como nuclear. Según declaró Hilda (y lo confirmaron sus hijos), ellos tienen dos años separados, y sólo se queda a dormir en la casa en las temporadas en que ella se va trabajar a Alaska.

4 Declarado como nuclear en la encuesta.

5 La informante en la encuesta fue una de las hijas mayores de Julia (de 22 años), quien declaró tanto la presencia de su padre como residente habitual como los ingresos que él solía aportar al hogar, motivo por el cual el ingreso per cápita calculado corresponde a un hogar no pobre.

Al ordenar las condiciones de las viviendas de mayor a menor precariedad, el primer lugar lo ocupa la vivienda de Diana (de un solo cuarto, y aunque tiene *cooler*, éste no sirve), seguida por la de Natalia (con el sanitario fuera de la vivienda y con problemas de hacinamiento en los dormitorios; además no dispone de calentador de agua), las de Irma y Pilar (ambas con problemas de construcción por las filtraciones del ambiente exterior; sin embargo, la vivienda de Irma también presenta hacinamiento); mientras que las viviendas de Lucía y Julia, aunque modestas, se observan mejor construidas que las anteriores, pero las dos tienen problemas de hacinamiento –la de la primera porque consta de dos cuartos, mientras que en el caso de la vivienda de Julia se debe a que sólo dos cuartos son dormitorios para ocho personas–. Por su parte, Leticia e Hilda ocupan las mejores casas de las ocho, ya que no muestran indicios de precariedad. De dónde obtienen recursos para su manutención es el tema del siguiente apartado.

5.2. Los recursos materiales del hogar

En este apartado se abordan dos temas asociados con los recursos materiales de que disponen las unidades domésticas, por un lado, se analiza la fuente de donde proceden los recursos y, por el otro, la distribución y consumo de los mismos. Además, se tratan dos tópicos en los cuales la literatura ha puesto énfasis: el control de los recursos por parte del varón –tanto de los aportados por él como por los de la mujer y los montos retenidos para sus gastos personales– y los relativos al consumo de alimentos entre los miembros de la unidad doméstica.

5.2.1. Las fuentes de los recursos

Casi la totalidad de los recursos que ingresan a los hogares lo hacen en forma de dinero como retribución al trabajo, y en menor medida en especie –ya sea como dádiva, como pago en especie o como sobrantes del negocio familiar–. Una de las características de los hogares

nucleares es que el varón sigue desempeñando, o se espera que desempeñe, el rol de proveedor y, aunque no se entrevistó a los cónyuges, lo dicho por las mujeres sugiere que ellos asumen ese papel sin gran resistencia e incluso buscan ser el único o principal proveedor (tema que se trata más adelante), y de hecho lo son, con excepción de los hogares monoparentales y de uno nuclear (el de Diana).

Sólo tres unidades domésticas se sostienen por completo de los ingresos del varón (los de Irma, Pilar y Leticia, aunque esta última colabora en una de las varias actividades de su pareja). El esposo de Pilar es albañil y generalmente trabaja doble jornada. En este hogar destaca que buena parte del equipamiento de la vivienda procede de los pagos en especie que, previo acuerdo, recibe por su trabajo; así por ejemplo, Pilar declaró que el refrigerador, el sillón y la videocasetera los obtuvieron, en distintas ocasiones, como pago por el trabajo de su pareja. Además del sueldo de su esposo, Pilar obtiene recursos en cantidades muy pequeñas (entre 70 y 300 pesos al mes), que proceden de las inyecciones que ocasionalmente aplica (10 pesos por inyección) y de la ropa que cose para clientas de la colonia (cobra 30 pesos por hacer una falda); sin embargo, una fuente de recursos no monetarios es la ropa que le regala su mamá,[58] pues de la mercancía que su madre vende en el mercado sobre ruedas viste a las hijas de Pilar.

Irma, por su parte, se dedica al hogar mientras que su esposo trabaja en un rastro en el Valle Imperial, California, y aunque él tiene permiso para laborar en ese país, el número de horas que trabaja al día es variable (entre cinco y ocho horas de lunes a viernes) y no tiene acceso a prestaciones laborales, como servicios médicos.

Los recursos del hogar de Leticia proceden del trabajo de su esposo. Él trabaja en una agencia de autos nuevos "haciendo de todo", en donde también se dedica a vender los tacos que él prepara, empresa en la que participa Leticia haciendo las tortillas de harina. Además, los fines de semana trabaja ya sea como mesero o prestando el servicio de carne asada a domicilio en fiestas o reuniones, lo que implica que en casa él también trabaje en la preparación de la carne, salsas y demás complementos, así como en la preparación de los guisados con que elabora los tacos que vende en la agencia de autos. El cónyuge de Leticia *le paga* a ella mil pesos semanales para sus gastos personales (un poco más de lo que ganaría si

[58] A pesar de haber sido criada por sus abuelos porque su madre la abandonó, hace algunos años su madre la buscó y reanudó el trato con ella. Si bien el trato con su madre es cordial, Pilar mantiene ciertas reservas, pero acepta de buena gana sus obsequios, ya sean nuevos o usados.

trabajara como asalariada) a cambio de que ella no trabaje y se quede en casa cuidando a sus hijos.

GOV: ¿Sabes cuánto gana él?
Leticia: Sí, mi esposo agarra 850 a la semana.
GOV: Pero, ¿y cómo le hace para darte los mil pesos [a la semana]?
Leticia: Porque meserea, porque todo el tiempo tiene trabajo de mesereada o hace una carne asada. Tiene su trabajo.
GOV: ¿Además de trabajar en la agencia de carros?
Leticia: ¡¿En la agencia?! Si tú le hablas, tú lo contratas pa' una carne asada, él va y te hace una carne asada para 30 gentes, pa' la gente que tú quieras. Él lleva ya todo hecho de aquí y ya te cobra un tanto y ya de ahí él va haciendo su guardadito pa' poderme pagar a mí. O sea, a eso se dedica él, a hacer carnes asadas; y aparte los viernes, sábado y domingo si le hablan pa' meserear, se va a meserear. Como el sábado mesereó dos veces, se fue desde las 12 del día hasta las 4 de la tarde, a las 4 entró a otra mesereada.
GOV: ¿Y si no te alcanza con lo que él te da?
Leticia: Sí me alcanza bien.
GOV: ¿Sí te alcanza bien?
Leticia Sí, porque me lo da pa' mí nomás.

Además, el hijo mayor de Leticia trabaja y estudia, y si bien no aporta al gasto familiar tampoco representa un gasto más allá de la alimentación. Por otro lado, la estrategia del cónyuge de Leticia es mantener su trabajo en la agencia de autos para conservar las prestaciones sociales a que tiene derecho (servicios médicos y la posibilidad de pensionarse en un futuro), pero la fuente principal de sus ingresos son sus otras actividades como mesero, sirviendo carne asada a domicilio y vendiendo tacos en la agencia donde es asalariado.

De los hogares de las ocho mujeres entrevistadas, el de Diana es el que presenta las mayores carencias. Su esposo es un hombre alcohólico que tiene años sin trabajar y sin hacer aportaciones al hogar, situación que corresponde con el perfil de los hogares que han sido identificados como los más pobres entre los pobres –es decir, con presencia de pareja masculina pero con ingresos femeninos (Enríquez y Aldrete, 1999) o bien, con jefe mayor de 60 años y escolaridad baja (Hernández L., 2003)–; pues si bien Diana recibe aportaciones de uno de sus hijos, ella también contribuye, aunque mínimamente.

De los tres hijos que viven con Diana y su esposo, sólo el mayor hace aportaciones regulares en montos variables, pues trabaja como ayudante de albañil, pero su trabajo no es constante; los otros dos hijos no trabajan (uno de ellos es drogadicto y el otro quedó trastornado de sus facultades mentales por el mismo motivo). Tanto el mobiliario de la vivienda como la ropa que visten son regalados, objetos descartados por sus antiguos dueños

(sus hijos casados u otros parientes). La familia vive de las aportaciones de su hijo, de los alimentos que, cuando pueden, le llevan sus hijos casados y del trabajo ocasional de Diana, quien se dedica a vender productos Fuller cuando su salud se le permite, o bien, de lo que obtenía de la ventas en el mercado sobre ruedas, pero los ingresos que ella obtiene son muy escasos.

GOV: ¿Su esposo no le da dinero?
Diana: A la contra. De lo poquito que me dan todavía ahi ando dándole comida.
GOV: ¿Como cuánto gana usted (cuando vende en el sobre ruedas)?
Diana: Hay veces que vendo veinte pesos, hay veces que vendo cuarenta, hay veces que no vendo nada. Y así... ni la asoleada.
GOV: ¿Y cómo cuánto gana de lo que vende del Fuller?
Diana: Hay veces gano cien pesos hay veces que sesenta, a según lo que venda. Yo gano el treinta por ciento cuando vendo cosillas, pos ahi también.
GOV: ¿De dónde saca la ropa que vende en el sobre ruedas?
Diana: Me la regalan. Tengo un primo mío que aquí vive, de primero me estaba trayendo ropita y así, ora ya ni viene, se me hace que ya no vive.
GOV: Y su hijo el que trabaja, ¿le ayuda con los gastos?
Diana: Pos lo poquito que puede, pero ya también rezonga mucho. Está harto, ya está cansado.
GOV: ¿Cómo cuánto le da a usted a la semana?
Diana: Quinientos pesos, cuatrocientos, trescientos, según lo que gane.

En los cuatro hogares restantes las mujeres aportan recursos regularmente al hogar, dos de los cuales son nucleares (Lucía y Natalia) y dos son monoparentales (Hilda y Julia).

Lucía trabaja en la estética que tiene en su casa, obtiene alrededor de 600 pesos semanales de los que le quedan libres entre 300 y 400 pesos. Su esposo le entrega una cantidad irreductible de 1,200 pesos para la manutención, aunque puede ser superior, pues a veces hace trabajos extra con los que apoya a su madre (suegra de Lucía) y en ocasiones también a ella.

GOV: ¿Tú sabes con cuánto dinero se queda él para sus gastos?
Lucía: Sí... Pues casi no. A veces se queda con 100 pesos, nomás para gasolina o lo que sea... algo, pero pues no, no podemos.
GOV: ¿Y cuando tiene que darle dinero a su mamá te quita dinero de lo que te da regularmente?
Lucía: No, se lo da de lo extra que saca entre semana.
GOV: Ah, o sea que él aparte de su trabajo hace trabajos por fuera.
Lucía : Ajá.
GOV: A ti te da una cantidad fija y esa...
Lucía : A veces también me da de los trabajos extras, pero a veces no.
GOV: ¿Pero él siempre te da una cantidad fija?
Lucía: Sí

La situación económica del hogar de Natalia mejoró recientemente. Cuando respondió el cuestionario de la encuesta su esposo y su hijo trabajaban como albañiles y ella como empleada los fines de semana en el tianguis de la colonia. Seis meses después ella trabaja con su esposo, con su hija de 19 años y con su hijo de 18 en un puesto de dulces y refrescos en unos campos deportivos cuya concesión obtuvieron pocos días después de que respondió el cuestionario. Sin embargo, la mejoría económica puede ser temporal, pues los campos deportivos no funcionan todo el año y estaban por cerrar cuando fue entrevistada, según comentó: "Ahorita lo van a cerrar esta semana [los campos deportivos] dos meses, pero vino un señor, un muchacho a ofrecerle trabajo ahí en los mercados ABSA. Y éste [su esposo] le dijo no, pues según lo iban a cerrar esta semana, pos yo le dije el día 3, día 5 [de mayo], y ya le dijeron que dos semanas más." Además, tampoco tienen certidumbre acerca de la renovación de la concesión para la siguiente temporada. Natalia no recibe un sueldo, sino que se lo adjudica, pues ella se queda con todo el dinero que entra al negocio en forma de monedas y su esposo administra los billetes. El autopago de Natalia fluctúa entre dos y cuatro salarios mínimos, pues retira del negocio entre 100 y 200 pesos diarios,[59] y es su forma de tener un fondo disponible para los gastos menores del hogar.

GOV: ¿A usted no le da dinero [su esposo] para las tortillas o para lo que le haga falta?
Natalia: No. Por eso le digo, teniendo aquí, yo traigo las tortillas, compro el agua, lo que vaya a hacer de comer, o así.
GOV: Pero, ¿no le deja él dinero?
Natalia: No pues. Aquí tengo [riéndose].
GOV: ¿De dónde tiene señora?, ¿de lo que usted saca de su trabajo?
Natalia: Sí pues, de las ventas. Ponle que me dejen las monedas y él trae el billete.
GOV: ¡Ah! entonces usted se queda con parte de la ganancia.
Natalia: Sí.
GOV: ¿Con cuánto se queda señora?
Natalia: ¿Con cuánto me quedó?, ponle 100 o 200.
GOV: ¿A la semana?
Natalia: A la semana no, casi diario.

Los recursos de los hogares de Hilda y de Julia proceden de diferentes fuentes, pero la principal es el trabajo de ellas. Hilda trabaja atendiendo la cooperativa de una escuela primaria, y aunque está separada de su esposo, él aporta entre 1,500 y 2,000 pesos quincenales, mientras que ella obtiene de su trabajo aproximadamente 300 pesos diarios (de lunes a viernes).

[59] El salario mínimo de 2005 para Baja California es de 46.80 pesos diarios (Conasami, 2005).

GOV: ¿Más o menos cuánto sacas diario?
Hilda: ¿Diario?
GOV: O a la semana.
Hilda: La verdad ni me pongo a sacar cuentas. Tengo tantos años trabajando ahí que no, que nunca me he puesto a pensar en eso.
GOV: ¿Nunca te has puesto a pensar?
Hilda: No, no, no, porque a veces que «¡ay!, que voy a llevar la comida, que voy a llevar la cena, que esto que lo otro». Yo creo que diarios unos 300 pesos, yo creo.
GOV: ¿Te alcanza para sacar los gastos de la casa?
Hilda: Sí, me alcanza para sacar los gastos de la casa.
GOV: ¿Sin apoyo de tu ex?
Hilda: Él cuando viene... Bueno, él tiene un trabajo seguro ¿no?... es quincenal, nos da 2,000 pesos, a pesar de que todavía no tenemos un contrato de divorcio. A veces son 2,000 pesos a veces son 1,500 pesos, pero pues de ahí se pagan todos los recibos. Así no andamos... Ya es una ganancia.
GOV: ¿Ya es una ganancia?
Hilda: Sí, ¡ya lo manejo yo!, ¡ay sí! [se rió] ¡yo ya lo manejo!, ¡ay sí!, ¡qué suave se siente!

Sin embargo, debido a que durante las vacaciones escolares ella no tiene ingresos, desde el periodo de vacaciones escolares del verano de 2003 se va a trabajar a una enlatadora de pescado en Alaska, junto con su madre y otros parientes,[60] de donde obtiene aproximadamente cinco mil dólares cada temporada.

Julia, por su parte, trabaja en la cocina de WalMart desde hace seis años, pero debido a que adquirió una vivienda por conducto del Infonavit[61] sólo recibe 400 pesos semanales más los vales de despensa que le dan en su trabajo. Desde que se separó de su esposo hace tres años él dejó de mantener a la familia. Su situación económica es muy difícil, pues sólo recibe apoyo de una de sus hijas, quien absorbe el pago del teléfono, y de uno de sus hijos –que vive en la casa de Julia con su mujer y su niño– quien ocasionalmente aporta alimentos.

En el rubro de salarios indirectos o prestaciones laborales, sólo hay tres hogares que disponen de ellos: Julia –y sus hijos que aún tienen ese derecho–, Hilda y sus hijos –pues aunque está separada, tiene acceso a servicios médicos como parte de las prestaciones de su esposo– y la familia de Leticia, por conducto del trabajo de su pareja en la agencia de autos. Así, los recursos de la mayoría de los ocho hogares proviene de la realización de ocupaciones informales, situación que los hace muy vulnerables porque sus ingresos dependen de los

[60] Ella no tiene permiso para trabajar en Estados Unidos, cruza con su pasaporte local, y la contratación se hace por conducto de su madre.

[61] La vivienda que adquirió se la prestó temporalmente a una de sus hijas mientras salía de una crisis económica familiar; sin embargo, aunque la situación económica de la familia de su hija ya mejoró, tiene más de un año en la vivienda y no le da ni siquiera el equivalente del descuento que le hacen a Julia para el abono al Infonavit.

altibajos de la economía de la ciudad, pero sobre todo porque no tienen acceso a los servicios de seguridad social ni posibilidades de tener, en un futuro, un ingreso mínimo durante su vejez. Así, por ejemplo, Natalia, además de padecer asma, requiere una intervención quirúrgica para corregir el problema de una hernia en el abdomen, pero no se ha podido atender porque no tienen servicios médicos; lo mismo que Diana, quien tenía acceso a servicios médicos por medio de una de sus hijas que trabajaba como obrera, pero ya se quedó sin medicinas y no tiene manera de allegárselas, pues su hija ya no trabaja.

Por otro lado, algo que llama la atención de estos ocho hogares es que los recursos extradomésticos proceden en su totalidad de parientes. No se identificaron redes de intercambio con vecinos o amistades en las cuales apoyarse; salvo el caso de Diana –quien sí recurre a sus vecinas para pedir alimentos o dinero prestado–, en el resto no es una práctica habitual. Esto viene a colación a la luz de lo que González de la Rocha (1999) denomina la "reciprocidad amenazada", que plantea la posibilidad del debilitamiento de las redes de intercambio social ante la ausencia o precariedad de los ingresos –por la falta de trabajo–, pues sin ellos no hay recursos para responder cuando el apoyo es solicitado, lo que trae como resultado la falta a la reciprocidad y, con ello, el alejamiento o salida de la red. En este sentido, aunque lo observado en este grupo de unidades domésticas no niega la existencia de tales redes en la colonia Hidalgo ni en los sectores populares de Mexicali, sí plantea la necesidad de investigar más detenidamente el tema, pues desafortunadamente ha sido poco estudiado en esta ciudad.

5.2.2. Distribución y consumo

De la información hasta aquí presentada destaca que en los hogares nucleares el hombre sigue siendo el responsable de la manutención de la familia, y, con excepción del esposo de Diana, el varón sigue cumpliendo con su rol de salir a trabajar para regresar con recursos para cubrir, en mayor o menor medida, las necesidades básicas de la unidad doméstica (Jelin, 1998, entre otros). En cuanto a la forma como los hombres asignan los recursos, se identificaron las siguientes:

1) La primera corresponde a uno de los dos patrones de asignación identificados por Benería y Roldán (1992), consistente en la entrega de una cantidad fija para el gasto de la casa (hogares de Lucía e Irma). También se incluyó en esta categoría al hogar de Hilda (aunque está separada su esposo le da una cantidad fija quincenalmente)[62] y al de Pilar, con la diferencia de que además de recibir una cantidad fija diaria (100 pesos), su cónyuge paga las cuentas de los servicios de la vivienda y del mercado.

2) La segunda forma de asignación, aquí denominada "asignación mínima", consiste en el pago directo de todos los gastos del hogar –o la mayor parte posible de ellos– por parte del hombre; de manera tal que la mujer no maneja dinero para cubrir las necesidades del hogar o lo hace mínima u ocasionalmente. Es el caso del hogar de Leticia; aunque el de Pilar también se puede considerar en esta categoría, pues es una combinación de ambas formas.

3) La tercera forma de asignación es el "fondo común", también identificada por Benería y Roldán –que se conforma con una fracción de los ingresos del hombre más los ingresos de ella–, y corresponde el arreglo de Natalia y su pareja, con la diferencia de que el varón no aporta una cantidad de dinero, sino que él paga directamente las cuentas del mercado y de los servicios de la vivienda. Es decir, se trata de una combinación del "fondo común" y "asignación mínima"; sin embargo, el monto de esta última es variable, pues depende de las ventas y corresponde a los retiros que Natalia hace del negocio.

Algo que llama la atención de las modalidades que adopta la provisión de recursos a la unidad doméstica por parte de los hombres es su proclividad a ser ellos los administradores de los recursos monetarios del hogar, pues en sentido estricto sólo dos hogares nucleares funcionan con asignaciones fijas (Irma y Lucía), mientras que en las unidades domésticas de Julia, Leticia y Pilar, el varón procura minimizar el manejo de efectivo por parte de las mujeres para los gastos del hogar. Aunque una vez que los recursos monetarios adoptan la forma de bienes (mayoritariamente alimentos y artículos de aseo), son las mujeres quienes se encargan de distribuirlos entre los miembros de la familia.

---

[62] Sin embargo, durante el tiempo que Hilda permaneció unida tenía un arreglo diferente con su marido, pues era de "asignación nula", ya que él pagaba todo, y si tenía que hacer un gasto extra, como útiles escolares, ella siempre tenía que pedirle el dinero que necesitaba para esos gastos con anticipación y previa justificación.

El hecho de que algunos de los cónyuges manejen el dinero y directamente paguen las cuentas sin intermediación de las mujeres –como en el caso de Leticia, Pilar y Natalia– parece ser una forma de arreglo doméstico que puede resultar cómodo, para ellas por varias razones (al menos así lo manifestaron Leticia y Pilar): en primer lugar, no tienen la presión de tener que "estirar" el dinero para que les alcance para adquirir un mínimo de satisfactores, pues los vaivenes de los precios de los satisfactores son absorbidos por los hombres porque ellos pagan; en segundo lugar, ellas se aseguran de la provisión de un abasto mínimo, pues van con sus cónyuges al mercado y escogen lo que requieren para la semana o les entregan la lista de los satisfactores que necesitan; en tercer lugar, al acudir los hombres al mercado ellos se dan cuenta de lo que se adquiere, lo que implica que no pueden exigir bienes (especialmente alimentos) que de antemano saben que no hay en el hogar y, finalmente, ellas no tienen que preocuparse por "ahorrar" para tener dinero disponible para los pagos mensuales de los servicios como la luz y el agua (o de la renta en el caso de Irma), pues si suspenden el servicio de energía eléctrica por falta de pago, por ejemplo, la responsabilidad no es de ellas sino de sus cónyuges.

Esta forma de arreglo, sin embargo, es percibida por las entrevistadas de dos maneras diferentes y es en buena medida la reproducción de los comportamientos aprendidos en el hogar de origen. Así, por ejemplo, el arreglo que mantenía Hilda cuando estaba unida se parece al de "asignación mínima", como el que tenía su madre, con la diferencia de que ni ella ni su madre tenían asignación alguna, quien al respecto mencionó:

GOV: ¿Cómo organizaban el gasto cuando estabas casada?, ¿él te daba dinero diario o semanalmente o él pagaba?

Hilda: No, igual [en alusión a su hogar de origen]. Él pagaba todo. Igual, la misma historia, él pagaba todo.

GOV: Él se hacía cargo de los recibos, ¿y tus gastos? Por ejemplo tu rimel, tu ropa.

Hilda: Ah pues vendía cositas. Vendía aquello, que vendía esto, y ya con la ganancia... que ya algo para mis hijos, algo para mí, o sea puras cosas así, después entré a trabajar al IFE porque dije: «no, yo quiero dinero para mí».

GOV: ¿Estás más a gusto así [ahora que él te le da una cantidad fija quincenalmente] o como estabas antes?

Hilda: Pues estoy a gusto así porque ya me da dinero. ¡Ay sí!, ya no le tengo que pedir «oye me das para...» hasta para cosas muy personales, de... pues de mujer ¿no? que... ¿vedá?

Como se muestra en este fragmento de la entrevista con Hilda el inconveniente que ella manifestó acerca de esta forma de arreglo es que le resultaba molesto tener que pedirle dinero a su pareja para los gastos, dejando entrever que le resultaba especialmente incómodo cuando

se trataba de gastos personales. Sin embargo, éste no es el caso de Natalia ni de Pilar, pues, a diferencia de Hilda, ellas disponen de cantidades pequeñas de efectivo para solventar los gastos imprevistos, siempre y cuando estos sean menores, lo que evita que se sientan avergonzadas o humilladas cuando se trata de gastos personales, pues Pilar recibe cien pesos diarios y Natalia las monedas que ingresan al negocio. Tanto Pilar como Natalia han reproducido el arreglo que mantenían en su hogar de origen los abuelos de la primera y los padres de la segunda, mientras que Leticia recibe una cantidad fija de mil pesos semanales sólo para los gastos que ella desee hacer, pero esta manera de organización del gasto es diferente a la de sus padres, pues su padre le entregaba una cantidad semanal a su madre y ella distribuía el gasto.

En relación con la distribución de los recursos monetarios, tanto Benería y Roldán (1992) como González de la Rocha (1994) mostraron cómo el desconocimiento que las mujeres tienen acerca del ingreso del varón es uno de los mecanismos que utilizan los hombres para, por un lado, controlar los recursos del hogar –y por lo tanto a ellas– y, por el otro, para que no sepan con cuánto se quedan para sus gastos personales, especialmente con la cantidad destinada a la bebida. No obstante, entre las mujeres entrevistadas que están unidas se presentan dos situaciones: aquellas que sí tienen una idea aproximada de los ingresos de sus parejas y las que no tienen manera de saber el monto de los mismos.

Leticia, Lucía y Natalia disponen de información que les permite estimar los ingresos de sus cónyuges. Leticia conoce las tarifas que cobra su marido por contratarse ya sea como mesero o por asar la carne a domicilio, pues ella maneja la agenda y atiende a los clientes potenciales que llaman para pedir información y contratarlo, además de que los preparativos se hacen en casa. Este conocimiento a ella le ha permitido negociar que los términos del intercambio de su trabajo doméstico le sean favorables, pues por la realización de éste ella recibe una cantidad semanal que es independiente de los gastos del hogar. Lucía también sabe más o menos cuánto gana su esposo, pues él percibe un ingreso fijo –que puede aumentar si realiza trabajos adicionales–, información que ha aprovechado para asegurarse de que casi la totalidad del salario fijo de su esposo se destine a los gastos comunes del hogar.

Por su parte, Natalia, debido a que trabaja en el negocio familiar, se da cuenta de la cantidad a que ascienden las ventas diarias. Sin embargo, aunque Natalia convino con su marido la distribución de los ingresos del negocio (monedas para ella, billetes para él), lo que

le ha permitido mejorar el ingreso que tenía en su empleo anterior (que dejó para dedicarse al puesto de dulces que atiende la familia), ella no ha sacado más provecho de ello, pues comentó: "ahorita estamos juntando porque *quiere* hacer dos cuartos atrás" (énfasis añadido), y el "quiere" se refiere a su pareja, que, si bien ella está de acuerdo con la ampliación de la vivienda, también es cierto que ella necesita una intervención quirúrgica que está relegando ante los deseos de su esposo, lo que muestra que el destino de esos recursos monetarios retenidos atiende a los intereses principalmente de su cónyuge. Cabe mencionar que ninguno de los cónyuges de estas tres mujeres (Leticia, Lucía y Natalia) es bebedor y dos de ellos administran los recursos monetarios del hogar (la pareja de Leticia y la de Natalia).

Irma y Pilar, por el contrario, no tienen certeza respecto de los ingresos de sus respectivos cónyuges; además, ambos son bebedores frecuentes. La diferencia entre los cónyuges de estas dos mujeres es que el esposo de Irma le entrega una cantidad fija semanal para que ella administre los gastos del hogar, mientras que a Pilar su marido le da una cantidad fija diaria y él absorbe los gastos correspondientes al pago de los servicios (luz y agua) y de la compra de los productos básicos del hogar.

Con el propósito de aproximar los ingresos de los cónyuges y estimar las cantidades retenidas por ellos, a partir de la información proporcionada por las mujeres, en los cuadros 5.2 a 5.4 se muestran las estimaciones de los ingresos de dos cónyuges que administran el dinero (el de Natalia, que no es bebedor, y el Pilar, que sí lo es) y el de uno que entrega una cantidad semanal más o menos fija (el de Irma, que también es bebedor).

Natalia trabaja con su esposo y ella sabe cuánto gasta en la mercancía porque lo acompaña a hacer las compras, también sabe que la renta del puesto es de 2,500 pesos a la semana. Natalia calcula que las ventas diarias ascienden a 800 pesos (5,600 semanales), aunque cuando hay muchos juegos dice que llegan a vender 7,500 pesos a la semana o más. Al respecto, Natalia comentó:

GOV: Y usted sabe más o menos cuánto gana su esposo?
Natalia: Mira, de entradas puede sacar 700, 800 pesos.
GOV: ¿A la semana?
Natalia: A la semana no, casi diario.
GOV: Oiga, ¿usted sabe con cuánto se queda para sus gastos?
Natalia: Pos... si le saco cuenta... lo que él se queda... pero de ahí vuelve a comprar, a consumir pues.

Una característica de los recursos del hogar de Natalia es que en ellos no hay una clara delimitación entre aquellos correspondientes al negocio y los de la unidad doméstica, por ello se muestran mezclados, situación que es particular de los negocios familiares (v. cuadro 5.2). Por otro lado, la retención de dinero por parte de su esposo para sus gastos personales es reducida (alrededor del 5% de los ingresos mensuales del hogar) si se toma en cuenta que, como se mencionó, están ahorrando para ampliar la vivienda. Sin embargo, al momento de la entrevista la temporada de bonanza estaba por terminar, porque los campos deportivos donde trabajan estaban por cerrar.

Cuadro 5.2. Estimación de los ingresos del hogar de Natalia (pesos).

Concepto	Negocio-hogar (semana)		Mensual	Ingr. hogar (mens)	
	Ingresos	Gastos		Abs.	%
Ingreso de las ventas del negocio[1]	6,000		**24,000**		
Menos					
Pagos efectuados por su cónyuge:					
Renta del puesto		2,500	10,000		
Mercancía		1,000	4,000		
Carnicería (alimentos p/ hogar)		150	600	600	6.0%
Alimentos y art.aseo (p/hogar)		700	2,800	2,800	28.0%
Gasolina (hogar y negocio)		300	1,200	1,200	12.0%
Retiros de Natalia ($150 diarios aprox.)		1,050	4,200	4,200	42.0%
Sumas	6,000	5,700	22,800		
Retención semanal de cónyuge:		300	1,200	470	4.7%
Total	**6,000**	**6,000**	**24,000**		
Retención mensual de cónyuge:[2]			**1,200**		
Pagos efectuados con retención:					
Luz			600	600	6.0%
Agua			130	130	1.3%
Retención mensual neta aprox.			**470**		
Ingresos al mes del hogar aprox.				**10,000**	**100%**

Fuente: Entrevista realizada en la Colonia Hidalgo de la ciudad de Mexicali, 2005.

1 Dada la variabilidad de los ingresos se optó por un monto intermedio.

2 Cuando las ventas son buenas, de las retenciones ahorra para ampliar la vivienda.

Pilar e Irma son quienes no tienen manera de saber con exactitud a cuánto ascienden los ingresos de sus cónyuges, por lo tanto, ninguna de las dos sabe qué proporción de estos le es entregada o es retenida por su pareja para sus gastos personales (v. cuadros 5.3 y 5.4). Acerca de los ingresos de su marido Pilar declaró:

GOV: ¿Sabe cuánto gana su esposo?
Pilar: [Él] gana entre 1,000 y 1,500 a la semana.
GOV: ¿Cuánto le da para el gasto?
Pilar: A mí me da 100 pesos diarios y él paga el mandado de la semana... como 300 cada vez.
GOV: ¿Con lo que le da, usted paga la luz y el agua?
Pilar: Él se encarga de la luz y del agua y paga el mandado.
GOV: ¿Y si a usted no le alcanza con lo que le deja del diario?
Pilar: Si el dinero no me alcanza yo le digo y él le busca; pero si yo tengo de lo mío pues con eso pago que las fotocopias y las cosas de la escuela, ya ve que les piden material.
GOV: ¿Acostumbra su esposo tomar cerveza o licor?
Pilar: Mi esposo se toma dos o tres caguamas diarias.
GOV: ¿Están incluidas las cervezas en el dinero que le da para el diario?
Pilar: No, eso es aparte, no me quita del gasto.
GOV: ¿Ha tenido problemas con su esposo porque él toma seguido?
Pilar: No. Es bien tranquilo, y no da lata ni se pone de mal humor.

En este sentido, cabe mencionar que Pilar ve "natural" el gasto de su esposo destinado a la adquisición de cerveza, y cuando mencionó que no causaba molestias ni disturbios en el hogar cuando bebía, lo dijo con un tono de orgullo y satisfacción. Por otro lado, una característica del hogar de Pilar es que no gasta en transporte, porque su esposo se traslada en bicicleta a su trabajo, y ella y sus hijas lo hacen a pie, tanto a los comercios aledaños como a las escuelas de la colonia –lo cual da cuenta de su restringida movilidad–, por ello el rubro de alimentos representa alrededor del 60% de los ingresos estimados de su hogar, pues los cien pesos que diariamente le entrega su esposo lo gasta en comida, como respondió a la pregunta acerca del destino de ese dinero: "Pos las tortillas, los jugos pa' las niñas para el lonche, porque les echo lonche, Val-vita [*i.e.* puré de tomate], leche, las tortillas de harina porque me he vuelto muy floja".

Cuadro 5.3. Estimación de ingresos del cónyuge de Pilar por la vía del gasto (pesos).

Concepto	Gastos		Gastos mens.
	Semanal	Mes	%
Entregas diarias en efectivo a Pilar		3,000	46.4%
Pagos efectuados por su cónyuge:			
Alimentos (sobre ruedas)	300	1,200	18.5%
Artículos de aseo (Wal-Mart)		500	7.7%
Luz		500	7.7%
Agua		150	2.2%
Cerveza (2 o 3 caguamas diarias)*		1,120	17.3%
Gasto total del hogar		**6,470**	**100%**

Fuente: Entrevista realizada en la Colonia Hidalgo de la ciudad de Mexicali, 2005.
* Se estimó un consumo de 70 caguamas al mes a 16 pesos cada una.

En el caso de Irma, es ella la que tiene que hacer rendir el dinero que su esposo le da, pues no sólo debe alcanzarle para los gastos regulares del hogar. Las aportaciones de su marido son insuficientes para cubrir las necesidades de su familia, entre otros factores, porque uno de sus hijos (de 17 años) padece lupus, lo que les genera fuertes gastos permanentes que se adicionan a los de la manutención de la familia. El pago de médicos, medicinas y análisis para atender a su hijo representan alrededor del 20% de los ingresos estimados de su pareja (v. cuadro 5.4) y aproximadamente el 35% de la cantidad que Irma recibe de él. Además, el pago de transporte de su esposo y el de una deuda que está abonando merman el presupuesto familiar, que, aunados al pago de la renta, dejan un margen muy estrecho para la adquisición de alimentos, vestido y calzado. Cuando Irma respondió el cuestionario de la encuesta (seis meses antes de la entrevista) su esposo no tenía trabajo –pues lo habían asaltado con violencia y estaba recuperándose de las lesiones– y en su empleo actual, debido a que no tiene mucha antigüedad, su carga laboral fluctúa entre cinco y ocho horas diarias, de lunes a viernes.

Cuadro 5.4. Estimación de ingresos del cónyuge de Irma por la vía del gasto (pesos).

Concepto	Ingresos		Gastos		Gastos
	Semanal	Mensual	Semanal	Mensual	Mens. %
Entregas en efectivo a Irma	1,300	5,200			
Pagos que ella hace:					
Medicinas				1,200	14.0%
Análisis				350	4.1%
Consulta médica				300	3.5%
Alimentos y artículos de aseo (mercado)			300	1,200	14.0%
Tortillas de maíz (2 kg diarios)				480	5.6%
Luz				160	1.9%
Agua				80	0.9%
Renta				800	9.3%
Gasolina (p/traslado a esc. del hijo mayor)			200	800	9.3%
Total		5,200		**5,370**	**62.6%**
Gastos de él:*					
Transporte (30 dls.semanales a raiteros)	326	1,302	326	1,302	15.2%
Abono de un préstamo (25 dls.semanales)	271	1,085	271	1,085	12.7%
Refrescos o alimentos en trab. (15 dls.sem)	163	651	109	434	5.1%
Cerveza (6 caguamas fines de semana)	96	384	96	384	4.5%
Total	856	3,422	801	**3,205**	**37.4%**
Ingreso mínimo aproximado de él				**8,575**	**100.0%**

Fuente: Entrevista realizada en la Colonia Hidalgo de la ciudad de Mexicali, 2005.

* Se estimó un precio de 16 pesos por caguama y un tipo de cambio de $10.85 por dólar.

Cabe hacer notar que la estimación de los ingresos de los cónyuges de Irma y Pilar sólo considera los gastos de sus maridos que ellas alcanzan a registrar; sin embargo, dichos gastos podrían ser mayores. La retención efectuada por los cónyuges de Irma y de Pilar tiene impactos diferenciados en cada uno de los hogares, siempre en detrimento de un mayor bienestar de la familia.

Benería y Roldán también encontraron que "el hombre se asegura de que *su* dinero se gaste en necesidades familiares básicas así como en su propio nivel deseado de consumo personal de alimentos, ropa, etc., [y que] es frecuente que los bebedores «tomen prestado» dinero del fondo común para cubrir los gastos de la bebida" (Benería y Roldán, 1992: 160, énfasis en la fuente). En este sentido, tres cónyuges de las seis mujeres que tienen pareja son bebedores frecuentes (los de Diana, Irma y Pilar); sin embargo, uno de ellos tienen el cuidado de descontar ese gasto de la cuota que le dan a su esposa (el cónyuge de Irma), mientras que otro organiza el gasto de manera que asegura una cantidad más o menos fija para los gastos del hogar y para su consumo de cerveza (el esposo de Pilar). A continuación se transcribe lo que Diana declaró acerca de los gastos que a su pareja le ocasiona la bebida.

GOV: ¿De dónde saca dinero su marido para tomar?
Diana: Allá se junta con unos de allá arriba y allá le dan, y más al rato se viene a mortificar.
GOV: ¿Todavía sigue tomando mucho?, ¿no se ha enfermado del hígado?
Diana: Ahorita si toma casi no puede caminar, se mantiene quejándose, pero no hace ni tres días que se emborrachó. Duró dos días bien borracho, porque ya que agarra la borrachera no se la puede quitar, sigue tomando alcohol con agua ... alcohol.

Diana declaró que su esposo es alcohólico, y que éste fue el motivo por el cual él dejó de trabajar, así como también es la razón de la inconformidad y amargura respecto de la relación que mantiene con su esposo. Sin embargo, ni ella ni sus hijos han podido convencerlo de que se integre a un grupo de terapia, y aunque él no le quita dinero de los ingresos que ella recibe de sus hijos o de los que ella genera, sí representa una carga económica y emocional para Diana. Por su parte, en relación con la bebida de su esposo, Irma respondió lo siguiente:

GOV: ¿Entonces su esposo toma mucho?
Irma: Pos, ni es mucho, nomás que como ya le gana, yo creo, la cerveza a él... Unas seis caguamas el fin de semana.
GOV: ¿Y cuánto le da a usted su esposo si se puede saber?
Irma: Pues según horas que trabaja, a como trabaja. A veces por semana son... Él tiene gastos del *rait* y que la comida... y sí, me viene dando como unos... de 1,200 a 1,500 pesos por semana.
GOV: ¿Pero lo de su cerveza va incluido en eso?

Irma: No, lo deja aparte él. Sí, él deja sus gastos de él.
GOV: ¿Entonces él de eso que le da no le quita, no toca lo de su gasto?
Irma: No.
GOV: ¿Con eso le alcanza, señora, más o menos?
Irma: Pues... en una semana estoy deshogada, en otra no porque cuando la renta, que la luz, que el agua y eso... pues vamos poco a poco. Como ahorita pues, no tengo gas para el baño, caliento agua para bañarse [con leña en el exterior de la casa], y no hemos podido comprarlo y le digo, «pues vamos a esperar, hasta que estemos más...» Es que ahorita el problema es su medicina de mi'jo porque es muy cara.

Como se muestra en el cuadro 5.4, la estimación del dinero retenido por la pareja de Irma sí tiene un impacto fuerte en la economía del hogar, pues los aproximadamente 400 pesos mensuales que gasta en cerveza bien se podrían destinar a la satisfacción de las necesidades básicas, por ejemplo, la compra del tanque de gas –pues Irma, el día acordado para realizar la entrevista estaba muy atareada calentando agua con leña en el exterior de su vivienda para que uno de sus hijos se bañara, motivo por el cual se pospuso la entrevista–, medicamentos de su hijo o mejorar su alimentación; pero él tiene cuidado de entregar una cantidad más o menos fija, de manera Irma no siente la merma del gasto en cerveza.

Si bien Pilar no tiene idea clara del monto de los ingresos de su marido, estima que la porción por él retenida es mínima, equivalente a las dos o tres caguamas de cerveza que se toma diariamente; sin embargo, es evidente que el consumo de cerveza tiene un fuerte impacto en la economía doméstica, pues representa al menos alrededor de una quinta parte (17.3%) de los recursos monetarios que percibe su cónyuge (v. cuadro 5.3); en palabras de ella:

GOV: ¿Usted sabe con cuánto dinero se queda su esposo para sus gastos personales?
Pilar: No. Yo creo que no se queda con nada.
GOV: ¿Y lo de sus cervezas?
Pilar: Pos nomás con eso. Y luego como tiene muchos amigos... por eso me sacan coraje, porque cada que llegan: «vamos a echarnos unas cervecitas», y lo invitan. Le digo: «hasta suerte tienes», le digo, «pa'l vicio».

La forma de distribuir los ingresos monetarios de las parejas de Irma y Pilar tiene el efecto de que ellas no sienten que el gasto en cerveza merme el presupuesto doméstico, puesto que sus cónyuges retienen una cantidad variable sin reducir la entrega habitual de dinero para los gastos de la familia (caso de Irma) o sin disminuir el consumo mínimo acostumbrado del hogar (esposo de Pilar); mientras que el cónyuge de Delia se las arregla para obtener recursos para beber, mas no para aportar a la unidad doméstica.

Así, es evidente que Benería y Roldán (1992) tienen razón, pues, en general, los varones se aseguran de que su dinero se destine a la satisfacción de las necesidades más elementales de la familia, como la alimentación y el pago de los servicios de la vivienda. Esto se logra por dos vías diferentes: la primera es mediante la administración directa del dinero por parte del varón, que puede estar acompañada del manejo que les dejan a ellas de una pequeña cantidad de efectivo para los gastos diarios, como sucede con Pilar y Natalia. La segunda, es la entrega de una cantidad fija que apenas es suficiente para mantener un nivel de consumo mínimo del hogar, como sucede con Irma y Lucía. Las dos excepciones las constituyen Diana y Leticia, pues la primera ni siquiera recibe aportaciones de su esposo, mientras que a la segunda su pareja sí le tiene destinada una cantidad fija para los gastos que ella desee realizar.

Una estrategia identificada en el destino del gasto de las unidades domésticas es el almacenaje de bienes no perecederos, es decir, la compra de satisfactores en cantidades superiores a las normalmente requeridas para el periodo en que regularmente se agotan –específicamente en artículos de aseo del hogar y algunos alimentos como pastas y latería–, situación que se observó incluso en hogares con ingresos muy escasos, pues es una forma de garantizar el consumo del hogar cuando los ingresos disminuyen o cuando se presentan gastos de mayor prioridad; además, es una práctica tanto de hombres como de mujeres. Veamos lo que declaró Irma:

GOV: ¿Y jabón para bañarse, cuánto compra?
Irma: Un jabón cada vez que compro mandado para que no me falte.
GOV: Entonces es un jabón a la semana, ¿ y papel del baño?
Irma: Ay eso sí, compro del que venden en el sobre ruedas, de la bolsa de 4 a 10 pesos, me compro 2 bolsitas.
GOV: O sea, ¿8 rollos por semana?
Irma: Sí, aunque no se acaba, pero ahí los tengo, sí; para el día que no tengo dinero pues no compro.

El hogar de Irma es de los más pobres de los ocho; sin embargo, ella procura tener un pequeño almacén de los satisfactores de consumo cotidiano no perecedero que le permiten administrar mejor el dinero, particularmente cuando tiene que pagar la renta o la atención médica de su hijo.

La pareja de Leticia también tiene por costumbre comprar en demasía ciertos productos.

GOV: ¿Compran pastas para la sopa?
Leticia: Sopas sí.
GOV: ¿Cuántos paquetes?
Leticia: Como unos 5 paquetes a la semana. No me los llevo todos a la semana pero para tener.

GOV: De detergente para la ropa, ¿como cuánto compras a la semana?
Leticia: Pues todo el tiempo mi esposo me trae 2, 4 kilos. Me trae 2 kilos de Ace y 2 kilos de ropa de color a la semana, pero no me los gasto todos [riéndose].
GOV: Es muchísimo eso.
Leticia: Éste está como las... Cuando mira en especial trae y va haciendo su montoncito, ahí para ya no traer, pa' cuando no tiene trabajo así de meserear y que ya no sientas que «ay no hay jabón, no hay esto», todo el tiempo trae de más.
GOV: ¿Y jabón para bañarse ustedes?
Leticia: Ajá, sí, jabón Zest
GOV: ¿Cuántos trae?
Leticia: No, pues te digo que ahí no se mide, todo el tiempo trae de más. No le gusta que falte el jabón del baño, papel del baño, ni el champú, ni nada de eso. Casi todo el tiempo trae de más, le digo: «te vuelves loco, puro jabón. Vamos a comer jabón ¿o qué?». Y es que él cuando mira en especial aprovecha, porque si no aprovecha ahorita ya después está más caro, y ahí se agarra.

El esposo de Natalia también tiene un comportamiento similar, pues él también acude al mercado a hacer las compras del hogar y del negocio, costumbre que no es nueva, pues incluso antes de tener el puesto él acudía a hacer esas compras, como declaró Natalia:

Natalia: Pero, o sea que antes, antes que agarráramos el puesto, él iba al mandado.
GOV: ¿Él iba al mandado?
Natalia: El me traía la leche, que las zapetas pa' la niña, tenía todo el alacena llena.
GOV: ¿Él traía lo que quería o lo que usted le pedía?
Natalia: Yo le decía lo que faltaba y en veces traía otras cosas.
GOV: ¿No le traía lo que usted le decía?
Natalia: Sí, pero en veces sí traía otras cosas pa' tener ahí.

Este comportamiento de Irma y de los cónyuges de Leticia y de Natalia muestra un sentido de previsión y responde a una lógica económica de uso eficiente de los recursos, ya que sin ser ahorro monetario, opera de manera similar, pues aprovechan las ofertas para adquirir bienes en exceso con el doble propósito de evitar pagos superiores y adelantar gastos futuros, con lo que garantizan mantener o prolongar un poco su nivel de consumo en caso de que sus ingresos disminuyan.

Así, en materia de recursos, destaca la intervención del cónyuge en la distribución y administración de recursos, pues tres de los seis se hacen cargo de esas actividades –los cónyuges de Leticia, Natalia y Pilar–. También destaca el hecho de que ellos tienen cuidado de que sus gastos personales no afecten el nivel de consumo del hogar, al menos en apariencia, pues administran o entregan el dinero de manera tal que las mujeres no perciben que esa retención sea en detrimento del bienestar del hogar, ya que ellas consideran que la cantidad retenida por ellos, especialmente para el consumo de cerveza, es mínima.

a) Alimentación

El gasto destinado a la adquisición de alimentos dice muy poco acerca de qué es lo que comen los miembros de las unidades domésticas; por ello, se intentó realizar un recuento de los alimentos ingeridos durante las últimas 24 horas, tanto para las mujeres como para el resto de la familia. Por otro lado, como de la información de la encuesta se obtuvo que en más de la mitad de los hogares sólo come dos veces al día, también se trató de identificar si esos resultados eran consistentes con la información proporcionada por las mujeres entrevistadas. En este sentido, el caso de Diana es quizá el más grave, ella y uno de sus hijos comen una vez al día, mientras que su esposo y sus otros dos hijos comen una o dos veces al día; sin embargo, los alimentos ingeridos durante las 24 horas previas a la entrevista se reducían a frijoles y tortillas. Así respondió a las preguntas:

GOV: ¿Qué desayunó hoy?
Diana: No he desayunado, pero él sí [refiriéndose a su esposo] y ya está durmiendo.
GOV: ¿Por qué no ha desayunado?
Diana: Porque yo no como casi. Como muy tarde, así un taquito, una tortilla, tantitos frijoles o un huevito y hasta ahí. Entre menos coma menos mal me siento. Nomás como y no puedo ni caminar, se me envara el estómago bien feo; y cuando menos como ando más o menos, ya nomás como y ¡ay!, pa'qué quiere, siento el estómago como una piedra.
GOV: Y sus hijos, ¿cuántas veces comen al día?
Diana: Puros frijoles, chile y lo que pueda... papas, orita ya almorzaron y cenan nomás. Bueno, nomás cenan porque el otro tampoco casi no come.
GOV: ¿Qué cenaron sus hijos y su esposo?
Diana: Frijoles y tortillas
GOV: ¿Qué comió usted ayer?
Diana: Igual, lo mismo.

No obstante, cabe mencionar que cuando Diana respondió el cuestionario de la encuesta, declaró que su hijo mayor, es decir, el único que aporta recursos al hogar, era quien comía más veces y también las porciones más grandes, lo que muestra la atención especial que Diana le da por ser la fuente del sustento del hogar.

Las familias de Julia, Natalia e Hilda comen dos veces al día,[63] aunque tal vez por motivos diferentes, pues la situación económica de Hilda es más desahogada que la de Natalia y que la de Julia. La cantidad de alimentos ingeridos por Julia durante las 24 horas anteriores a la entrevista es muy reducida, sólo había desayunado un taco de huevo con nopales y había

[63] Aunque Natalia cuando respondió el cuestionario de la encuesta declaró que la niña menor es la que comía más veces que el resto de la familia.

comido a mediodía calabazas con rajas, frijoles y aguacate, comidas que en ambos casos acompañó con agua como bebida; sin embargo, el desayuno no representa ni siquiera un huevo entero, pues había preparado una cazuela con cuatro huevos y nopales de los que sólo se comió un taco de tortilla de maíz y, según declaró, dejó la cazuela casi llena para su familia.

Por su parte, Hilda y su familia comen dos veces al día, más por costumbre y falta de tiempo que por estrechez económica, pues la compra de comida preparada es frecuente en ese hogar. En una parte de la entrevista con Hilda también participaron sus dos hijos mayores –su hija de 19 años (que estudia la normal y está embarazada) y su hijo de 18 años– cuyas intervenciones también se transcriben:

GOV: ¿Cuántas veces al día comen tú y tus hijos?
Hilda: ¡Uy!, a veces una, una nomás, ¿vedá? –dirigiendo la pregunta a su hija–. A veces comemos dos veces, por lo general dos veces. Es que como te digo, a veces me traigo cosas de allá [de la cooperativa de la escuela] y estamos pellizcando así; pero un día en casa ... ¿dos veces? –dirigiéndose de nuevo a su hija quién no respondió.
GOV: Pero, ¿comen, por ejemplo en la escuela? [le pregunté a su hija].
Hija: Es que... generalmente en la mañana yo me voy y pues como en la escuela, y ya mi mamá pues llega hasta en la tarde, y si trae comida ella pues comemos o si no vamos a comprar. O sea no hay mucho tiempo para.... hacer comida.
GOV: ¿Qué desayunaron hoy?
Hilda: Yo un café, ¿y tú? –preguntándole a su hija.
Hija: Me llevaron tacos.
Hijo: Me llevaron tacos.
GOV: ¿Ayer qué desayunaste?
Hilda: Pues... como hoy, sólo tomé café, porque hoy no trabajo [no hubo clases por el festejo del día de las madres], pero yo cocino aquí todo, todo lo cocino aquí y me lo llevo allá [a la cooperativa de la escuela], y mientras envuelvo un taquito pues mñam mñam y ya, con la pellizcadera ya; yo ya no desayuno.

La prole de Leticia y la de Pilar desayunan, comen y cenan, aunque ellas generalmente comen dos veces al día y en raras ocasiones cenan, aparentemente más por hábito que por falta de alimentos, pues ambas declararon que preferían no cenar o que no estaban acostumbradas, pues en los hogares de origen de ambas la carencia de satisfactores básicos era una constante.

Por su parte, Irma y Lucía, así como sus familias, hacen las tres comidas diarias; sin embargo, en el hogar de Irma es evidente el afán por aprovechar al máximo los alimentos, como se observa a continuación, cuando dio cuenta de la comida ingerida durante las últimas 24 horas:

GOV: ¿Qué desayunó hoy?
Irma: Pos lo que me quedó de ayer de unas albóndigas que hice, porque me quedó.
GOV: ¿y que tomó con el desayuno?
Irma: Café, nomás yo, café.
GOV: Y sus hijos, ¿qué desayunaron?
Irma: Eh, pues... lo mismo, lo mismo que yo, nomás que a mi hijo el que está enfermo sí, con agua.
GOV: ¿Y qué comió ayer?
Irma: Pues sabe que eso, lo mismo.
GOV: ¿Albóndigas?
Irma: Si, porque las hice desde la mañana, me levanté a las 5, [...] entonces ya les dejé la comida hecha; desayunaron, comieron y cenamos albóndigas. Hice una olla grande, con arroz, ey, con arrocito.
GOV: ¿Y a su marido qué le hizo de lonche?
Irma: Le eché en un trastecito frijoles con arroz y en otro también su botecito de albóndigas [soltando la risa].

La dieta de Lucía del día anterior había sido más abundante que de costumbre, pues la noche anterior habían festejado su aniversario de bodas, pero en general, aunque come tres veces al día, la cantidad de alimentos por ella ingeridos es más bien poca:

GOV: ¿Qué desayunaste hoy?
Lucía: *Corn flakes*, eso desayuno casi siempre.
GOV : Y qué desayunó tu esposo?
Lucía: Un plátano con leche.
GOV: ¿Qué comiste ayer?
Lucía: ¿De comida?
GOV: Sí, de mediodía.
Lucía: Mmm chiles rellenos.
GOV: ¿Cuántos te comiste?
Lucía: Uno.
GOV: ¿Uno?, ¿relleno de qué?
Lucía: De queso.
GOV: ¿No comiste sopa, frijoles, arroz o algo más?
Lucía: Arroz.
GOV: ¿Y sopa?
Lucía: Nada, nomás el chile, con el arroz y el caldito.
GOV: ¿Y qué tomaste para acompañar la comida?
Lucía. Agua, yo agua natural, no tomo soda ni nada.
GOV: ¿Y tu esposo qué comió?
Lucía: Lo mismo.
GOV: Pero él sí comió, me imagino, más chiles, ¿no?
Lucía: Uno también.
GOV: ¿Lo tienes a dieta?
Lucía: No, pero se llenó muy rápido, era un chilote, grande.
GOV: ¿Y qué cenaron?
Lucía: Ay ay ay, cené eso sí, siempre ceno por lo regular fruta o *corn flakes* otra vez, pero ayer fue nuestro aniversario, cumplimos dos años y entonces nos fuimos a cenar, fuimos al

Pistachos y yo me cené un platillo que trae una sincronizada, un burrito y una quesadilla, una ensalada bien deliciosa y él cenó una tampiqueña con frijoles.

En relación con las prioridades en el gasto, en general lo primero que aseguran las mujeres son los alimentos, con excepción de Irma, quien además incluye los medicamentos de su hijo. Por otro lado, y en relación con los hallazgos de González de Rocha (1994) –en el sentido de que las porciones y el tipo de comida que se distribuidos y consumidos en el hogar llevan el sello de las desigualdades de género y edad–, según las declaraciones de las mujeres entrevistadas no parece haber tratos especiales en materia de alimentos para ningún miembro del hogar, incluido el cónyuge, excepto en los hogares de Julia y Natalia, pues los menores sí comen más veces que el resto de la familia (el nieto de Julia y la hija menor de Natalia).

En general, las mujeres dijeron que la comida que preparan es para toda la familia, sin que se presente la elaboración de platillos diferentes para nadie, ni siquiera en el hogar de Irma, quien cocina regularmente alimentos que su hijo enfermo pueda comer; mientras que, según comentaron, en el tamaño de las porciones tampoco hay preferencias, sino que se aseguran de que todos miembros del hogar coman al menos una porción mínima igual para todos. Lo que sí hacen es separar una porción para quienes, por sus actividades, están fuera de casa (como los miembros del hogar que estudian o trabajan, incluido el cónyuge). Cuando sobra comida, la guardan para ser ingerida con posterioridad (como el caso de las albóndigas de Irma) o para servirle un poco más de comida a quien así lo desee. Veamos qué dijo Natalia en relación con la comida para su pareja:

GOV: ¿Le hace comida especial a su marido?
Natalia: No.
GOV: ¿No?, ¿de lo que hay de eso come?
Natalia: Lo que caiga [riéndose]. Cuando quiere «No. Aquí no es restaurante», le digo.

Natalia, no sólo no hace comida especial para su marido, mantiene la práctica de que su hijo e hijas se preparen el desayuno, con excepción de su hija pequeña.

Leticia, igual que Natalia, sólo come dos veces al día aunque sus hijos e hija lo hagan tres, según comentó:

GOV: ¿En tu casa, cuando eras joven, ¿hacían diferencias, así como que tu mamá le preparara comida especial a tu papá o alguno de tus hermanos?
Leticia: No, mi mamá siempre hizo... ¿cómo se dice?, comida para todos. En la casa lo que hacía mi amá eso se comía, quien no quería «lo siento, no comes», pero en la casa todo el tiempo mi amá hacía.
GOV: ¿Y aquí cómo le haces?

Leticia: Aquí es igual. El que no quiere... como mi hijo el mayor, que es más delicadito pa' comer, si no quiere agarra y él se hace lo que él quiere, pero él se lo hace, no me anda con que «hágame otra cosa que porque eso no me gustó», ¡ah no!, porque yo les digo: «aquí no es restaurant» [riéndose]. Porque mi esposo... ¡No, y mi esposo menos!, él no es delicado pa' comer, él lo que le dé se come. Si ahorita llega y le digo «¿sabes qué?, ya no alcancé a hacer comida», «no le hace, hazme unos huevitos estrellados o algo rapidito», pero él nunca anda con delicadezas, mi esposo no. Y lo que es el sábado-domingo, pues yo no cocino, él es el que cocina. El domingo nos hace *hot cakes*, el domingo en la mañana, y ya a medio día pos ya va y trae comida china o una pizza. Pero nunca, yo no hago comida sábado y domingo.

GOV: ¿Regularmente qué desayunan?

Leticia: ¿Qué desayunamos? Pues regularmente les hago huevo, al día siguiente les hago, bolonia o *winies* [*i.e.* salchichas], pero nunca la misma comida. Como ahorita desayunamos *hot cakes* porque mi esposo ayer se voló haciendo *hot cakes* y hizo demasiados y ahorita nomás los calentaron en el micro y eso fue lo que desayunamos.

GOV: ¿Y tú desayunaste también lo mismo? ¿*Hot cakes*?

Leticia: Ajá, me comí dos.

GOV: ¿Y de comida qué haces regularmente?

Leticia: Pues como ahorita voy a hacer caldo de pollo. O sea, regularmente de comida les hago un caldo, casi todo el tiempo un caldo o a veces mole.

GOV: ¿Cenan?

Leticia: Pues yo no, yo no pero mis hijos sí. Mis hijos a veces que un *corn flakes* o comida, comida normal o se hacen unos sándwichs, pero tratan de no meterle mucho a la panza en la noche.

GOV: Me dices que no le preparas comida diferente a nadie.

Leticia: No.

Como se observa en la entrevista con Leticia, ella, igual que Natalia, no hace comida especial para ningún miembro del hogar. Leticia prepara el desayuno, pero no la cena, sino sus hijos; sin embargo, ella sólo come dos veces al día no por falta de alimentos, sino por costumbre. También comentó que ella les sirve la comida en porciones iguales, pero que si alguien quiere más les sirve más, mientras que su cónyuge desayuna y come lo mismo que sus hijos y cena algo ligero.

En el hogar de Irma se observa el mismo comportamiento, su marido no recibe trato especial en lo que a alimentos se refiere:

GOV: ¿A su marido le hace lonche o él compra allá en su trabajo?

Irma: No, yo le hago, le hago este... le echo para que desayune allá y luego, dos trastecitos para que coma, y ya viene y llega y come aquí.

GOV: ¿De lo mismo que come usted le echa para el lonche?

Irma: De lo que hago, sí. En la mañana de lo que le hago el lonche o de lo que me queda de comida le hago. De eso le pongo. Hasta eso, le gusta de todo, no dice nada.

GOV: ¿No le hace comida especial ni le dice que esa comida no le gusta?

Irma: No, no. Con el que sí batallo es con mi'jo enfermo.

Las respuestas de Lucía y de Pilar fueron las mismas, mientras que en el hogar de Diana, debido a la falta de alimentos, se come lo que hay. Sin embargo, en algunos casos lo que dijeron en la entrevista resultó diferente a la información proporcionada en la encuesta, pues en esa ocasión Diana respondió que el miembro que comía más veces es su hijo que aporta recursos, mientras que Natalia declaró que su hija menor (de casi dos años de edad) era quien comía más veces, es decir, tres comidas al día.

En relación con los alimentos, cabe destacar que en algunos casos las entrevistadas tuvieron problemas para estimar las erogaciones correspondientes a este rubro, en especial en tres hogares, pues Leticia rara vez acompaña a su marido al mercado (ella sólo le da la lista de lo que necesita para la semana), además de que algunos alimentos se usan indistintamente para consumo del hogar y para la preparación de los tacos o las guarniciones de la carne asada. Lo mismo sucedió con Hilda y Natalia, a quienes les resultó difícil separar los alimentos adquiridos para el hogar de aquellos destinados al negocio, no sólo por el motivo antes mencionado, sino porque además los alimentos preparados que no se venden en el negocio reingresan a la economía del hogar para ser consumidos por la familia. Así, una vez más se pone de manifiesto que no hay una separación clara entre el ámbito doméstico y el productivo (Jelin, 1991; González de la Rocha, 1994). Por otro lado, las entrevistas apoyan los resultados de la encuesta en lo que se refiere al número de comidas diarias y a la distribución de los alimentos entre los miembros del hogar (v. capítulo anterior).

A pesar de las dificultades mencionadas, con el propósito de ilustrar la cantidad de alimentos adquiridos para el consumo de la semana en que se realizó la entrevista, en el cuadro 5.5 se muestra la lista de productos correspondientes a cada hogar, con excepción del de Diana, quien sólo había comprado dos kilos de frijol, media cartera de huevos (15 piezas), y tres kilos de papas, además del kilo de tortillas que consume la familia diariamente.

En el cuadro 5.5 se observan algunas constantes en el consumo de los hogares. Cuatro alimentos de origen animal son adquiridos por todos los hogares: pollo, huevos, leche y carne, esta última con excepción de Leticia, quien declaró que es raro que prepare carne porque a sus hijos no les gusta, pero cuya ausencia compensa con carnes procesadas que, además del hogar de Leticia, sólo son consumidos por el de Pilar, mientras que el atún sólo aparece en cuatro hogares, pues no es consumido por las familias de Irma, Julia e Hilda, aunque por diferentes motivos, pues Irma y Julia no lo consumen, o lo hacen ocasionalmente, más por estrechez