

EL COLEGIO DE MEXICO, A.C.

**CENTRO DE ESTUDIOS DEMOGRÁFICOS Y DE DESARROLLO URBANO
(CEDDU)**

Promoción 1989-1991

**COMERCIO EN LA VÍA PÚBLICA Y CONFLICTO URBANO
EL CASO DEL CENTRO HISTÓRICO DE LA CIUDAD DE MÉXICO**

Tesis que para obtener el grado de
MAESTRA EN DESARROLLO URBANO

PRESENTA
MARLENE CELIA SOLÍS PÉREZ

1998

**DIRECTOR DE TESIS
CARLOS SALAS PÁEZ**

**LECTORA
MARTHA SCHTEINGART G.**

A Federico Hernández y Francisco Padilla e integrantes de la Coordinadora de Organizaciones de Comerciantes Ambulantes del Centro Histórico por compartir sus experiencias conmigo.

A mis padres Marlene Pérez y Flavio Solís.

A Félix Acosta por su cariñoso apoyo.

**Mi agradecimiento a Carlos Salas y a Martha Schteingart
por la motivación que me transmitieron y por el tiempo
dedicado a este trabajo**

I N D I C E

INTRODUCCION	1
I. PRINCIPALES PLANTEAMIENTOS TEORICOS RELATIVOS A LAS ACTIVIDADES PRECARIAS	5
1. Marginalidad	6
2. Las formas no típicamente capitalistas de producción	7
3. El sector informal urbano (SIU)	9
3.1. Las principales nociones sobre el SIU	9
3.2. El SIU y el subdesarrollo	13
3.3. La relación entre el sector informal y el sector formal	16
3.4. El SIU como mercado de trabajo	18
3.5. El SIU como actividad económica	19
4. Recapitulación	21
II. CRISIS Y COMERCIO EN LA VIA PUBLICA	26
1. Las determinantes de la crisis	27
2. La demanda de trabajo	35
3. La oferta de trabajo	43
4. El impacto de la crisis económica en el Area Metropolitana de la Ciudad de México	49

III. UNA CARACTERIZACION DEL COMERCIO EN VIA PUBLICA EN EL CENTRO HISTORICO DE LA CIUDAD DE MEXICO	52
1. Características de los puestos	53
2. Características de los integrantes de los puestos	61
3. Comentario final	65
4. Gráficas	67
IV. LA PARTICIPACION DEL GREMIO DE COMERCIANTES EN LA VIA PUBLICA EN LA LUCHA POR EL ESPACIO URBANO (EL CASO DEL CENTRO HISTORICO DE LA CIUDAD DE MEXICO)	77
1. El comercio en vía pública: ¿una forma de lucha social?	81
2. La 'ilegalidad' en el uso de la vía pública	84
3. El Centro Histórico de la Ciudad de México: un espacio en transformación	86
CONCLUSIONES	98
ANEXO	111
BIBLIOGRAFIA	125

INTRODUCCION

Desde mediados de los años ochenta, se hizo notoria la presencia de un mayor número de puestos de venta en las calles de la Ciudad de México, dando lugar a diversas inquietudes y conflictos en diferentes sectores de la población. El mercadeo en las calles adquirió una gran diversidad, de modo que hoy en día se pueden encontrar puestos de comida, de una gran variedad de artículos, en los cruces de calles y avenidas, en los pasillos del metro, en terrenos baldíos, en diferentes zonas de la ciudad, Tepito, Centro Histórico y Lagunilla, entre otras.

Los conflictos generados por este crecimiento del comercio en la vía pública, han tenido diferentes alcances, desde las riñas con vecinos de las calles que han sido invadidas por puesteros, hasta conflictos entre una parte del gremio de los comerciantes con el Partido Revolucionario Institucional (PRI), que si bien han sido coyunturales, significaron un debilitamiento de este partido en la Ciudad de México, durante las elecciones presidenciales de 1988.

A pesar de que el comercio en las calles de esta gran metrópoli es una tradición que data desde su fundación, creemos que en los últimos años ha adquirido una singular importancia, no solamente porque su crecimiento ha sido francamente abrumador, sino porque este proceso se encuentra muy vinculado con un punto de inflexión en el desarrollo económico y social del país, marcado por la crisis económica que estalló a principios de los ochenta.

Esta crisis económica afectó particularmente al Área Metropolitana de la Ciudad de México (AMCM). Esta área urbana había jugado un papel protagónico en el crecimiento económico ocurrido en la etapa de sustitución de importaciones, en esos años se constituyó en el asentamiento principal de la industria nacional de punta.

Pero, con el agotamiento de este modelo de desarrollo y el tránsito hacia otro modelo distinto, una parte importante de la industria del AMCM, desapareció o redujo considerablemente su capacidad productiva, dejando con ello de generar empleos destinados a satisfacer la demanda de una de las ciudades más grandes del mundo.

Esta incapacidad de crear empleos asalariados, sumado a la política de austeridad que deprimió el ingreso de numerosas familias, adquirió carácter estructural, pues la propia alternativa de desarrollo, ha implicado una dinámica industrial de modernización, que lejos de crear nuevos puesto de trabajo, se basa en una continua reducción de personal.

Ante este panorama, las actividades no asalariadas han sido fundamentales para la sobrevivencia de muchas familias que habitan en el AMCM; entre estas actividades se encuentra el comercio ambulante.

La raíz estructural de la tendencia ascendente en el crecimiento de la actividad comercial en las calles de la Ciudad de México, ha tenido como consecuencia el fortalecimiento del gremio de comerciantes y que los conflictos con el gobierno capitalino adquieran una conotación particular, pues la lucha por generar mejores condiciones para el desarrollo nacional y por lograr la sobrevivencia de una área urbana fuertemente golpeada por más de quince años de crisis económica y social, incluye el reconocimiento del comerciante como un agente social, cuyas demandas están relacionadas con los problemas sociales generados por la falta de alternativas que ha cancelado la crisis económica y el proceso de modernización productiva.

Los comerciantes con su acción cotidiana están haciendo valer uno de los derechos sociales estipulados en la constitución mexicana: el derecho al trabajo. Y, a pesar de sus limitaciones, algunas de las movilizaciones han cuestionado los procedimientos antidemocráticos que utiliza el gobierno capitalino para resolver los problemas de la ciudad.

El presente trabajo de tesis de maestría en desarrollo urbano, surge del interés

por contribuir al conocimiento del comercio en la vía pública entendiéndolo como una forma de lucha social, con alcances limitados pero que es necesario valorar en este momento de transición hacia formas nuevas de gobernar la ciudad.

Dado que hablar del comercio en la vía pública es hablar de un universo muy amplio, disperso y cambiante, nos limitamos a estudiar los que se han denominado puestos semifijos. Y dentro de este conjunto de mercados, seleccionamos los que se instalan en el Centro Histórico de la Ciudad de México, ya que es donde se asienta uno de los mercados más extensos de la ciudad y porque las características del conflicto que existe en esta área urbana, nos permite dar cuenta de la importancia de la participación del gremio de comerciantes callejeros en el funcionamiento de este espacio urbano.

Pensamos que para desarrollar el tema de la participación del comercio ambulante en la lucha por el espacio urbano, es necesario tener claro que la presencia del comercio callejero tiene una raíz estructural que le confiera un papel importante en el cuestionamiento del modelo de desarrollo económico que se ha impulsado en los últimos años. Por esta razón, elaboramos los capítulos uno, dos y tres. El primero de ellos tiene como objetivo una revisión de los planteamientos teóricos más relevantes que se han elaborado en los últimos años acerca de las actividades económicas precarias. A través de este capítulo, mostramos la importancia de analizar los vínculos del crecimiento del comercio en la vía pública con las características de la forma de desarrollo del capitalismo en México.

Los capítulos siguientes tienen como fin presentar dos dimensiones complementarias de la relación entre el aumento del comercio callejero y el modelo de desarrollo económico: una general y otra de nivel micro. Así, en el segundo capítulo identificamos los cambios económicos más importantes que, en la década de los ochenta, se gestan en el país y en el Área Metropolitana de la Ciudad de México, a consecuencia de la crisis económica. Tal ejercicio permite entender las

condiciones macroeconómicas que dan lugar al incremento del comercio en la calle.

El tercer capítulo tiene como objetivo conocer la dinámica microeconómica de un grupo de puestos que se instalan en las calles del Centro Histórico, nos interesó abordar esta dimensión porque pensamos que además de las condiciones generales que se crearon a partir de la crisis económica, en el funcionamiento cotidiano de estos mercados encontramos otros elementos que hacen posible el arraigo y crecimiento de esta actividad. Es por ello que en este capítulo presentamos una caracterización económica y sociodemográfica de los puestos y de quienes los trabajan, utilizando la información proveniente de una encuesta realizada a sesenta puestos durante julio de 1991.

Finalmente, el último capítulo consiste en una reflexión sobre las condiciones sociopolíticas que enmarcan los conflictos generados por el gremio de ambulantes en el Centro Histórico de la Ciudad de México, en los últimos años. Para ello, analizamos en que medida la acción colectiva de los comerciantes puede entenderse como una lucha social, evaluando sus limitaciones y sus alcances. Particularmente, damos cuenta del tipo de relación que se ha generado entre este gremio y el gobierno. Y, en la última parte del capítulo, mostramos los cambios que han ocurrido en el Centro Histórico de la Ciudad de México y sus efectos en el conflicto por el aumento del comercio en la vía pública, así como las acciones que han emprendido los principales sujetos sociales involucrados en la lucha por este espacio: el comercio establecido, el gobierno y los puesteros.

En las conclusiones, presentamos los hallazgos más sobresalientes que surgieron a lo largo del desarrollo de cada uno de los capítulos. Y, dadas las limitaciones que por su carácter general tiene esta tesis, nos pareció importante apuntar los aspectos que ameritan una investigación más amplia y que constituyen líneas de trabajo ha desarrollar para conocer mejor el mundo del comercio en las calles de la Ciudad de México.

PRINCIPALES PLANTEAMIENTOS TEORICOS RELATIVOS A LAS ACTIVIDADES PRECARIAS

La existencia de un núcleo de población que sobrevive mediante actividades precarias, es decir, con percepciones bajas, sumamente inseguras y temporales, principalmente en las ciudades de los países no desarrollados, ha sido una preocupación continua para los científicos sociales.

El comercio en la vía pública, como parte de este fenómeno socioeconómico, ha sido tratado desde diferentes ángulos: como parte de la marginalidad, como forma de producción no capitalista o dentro de la informalidad.

Este capítulo tiene como propósito presentar la discusión relativa a estos conceptos, con el fin de destacar las limitaciones y avances de las diversas perspectivas que abordan el tema.

Cada uno de los temas, marginalidad, formas no típicamente capitalistas y el sector informal urbano, se trata de manera separada. La parte correspondiente a la economía informal tiene mayor peso, dado que es uno de los conceptos más utilizados tanto en el medio académico como en el gubernamental, en tal medida que se han elaborado instrumentos específicos para cuantificarlo. Una de las explicaciones de la popularidad del término, estriba en la influencia que el Programa de Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC) ha tenido en la formulación de políticas hacia este tipo de actividades.

Al final del capítulo se presenta una recapitulación, en la que se sintetizan los principales avances y limitaciones de los puntos de vista analizados.

1. Marginalidad

La teoría de la marginalidad se origina en los años sesenta con el objeto de explicar porqué persistía una importante porción de la población en condiciones de pobreza, a pesar del rápido proceso de industrialización ocurrido en los países de América Latina.

Los primeros planteamientos sobre la marginalidad son del Centro de Desarrollo Social para América Latina (DESAL). Esta institución tenía como marco conceptual la teoría desarrollista, la cual suponía la existencia de un paralelismo en la evolución de las economías de los países subdesarrollados y los altamente industrializados. Esta teoría enunciaba que en la medida en que avanzara la industrialización de los países latinoamericanos, se podrían mejorar las condiciones de vida de la población y alcanzar los niveles de bienestar de los países ya desarrollados.

Por otra parte, el grupo de la DESAL concebía a la sociedad dividida en dos: un sector moderno y otro tradicional. Este último se encontraba al margen de los beneficios del proceso de industrialización, aunque en el camino hacia el desarrollo esta parte de la población se integraría gradualmente al sector moderno hasta desaparecer (Benholdt-Thomsen, 1981).

Otra característica que se desprende del enfoque anterior es que utiliza como unidad de análisis al individuo, ya que se clasifica dentro de la marginalidad a los individuos que no ejercen ciertos roles (Alonso, 1987).

En respuesta a las posiciones explicativas de DESAL, la teoría dependientista plantea otra forma de ver a la marginalidad. Una primera diferencia es que en sus argumentos se manifiesta la preocupación por introducir las especificidades que presenta el modo de producción capitalista en los países de América Latina. Tal esfuerzo profundizó en el análisis de las condiciones históricas en las que se desarrolló el capitalismo en la región latinoamericana. Así, se planteó como rasgo

distintivo de dichos países la dependencia respecto de los países económicamente dominantes.

Dentro esta vertiente se ubica Nun (1969), quién a principios de los setenta elabora su concepción de masa marginal. Nun sostiene que la función del ejército industrial de reserva es ejercer presión sobre los salarios de los obreros con ocupación. Pero bajo el capitalismo monopolista se emplean menos trabajadores en relación a la masa de capital, y el personal requerido es altamente calificado; por lo tanto, el capital monopolista no puede utilizar a los desocupados debido a su bajo nivel de calificación, además de que no los necesita. En consecuencia, los desempleados, que el capitalismo desigual y dependiente produce, **pierden su función y pasan a conformar una masa marginal** (Benholdt-Thomsen, 1981 y Nun, 1969).

En cambio, para Quijano (1973) el sector marginal está constituido por el conjunto de ocupaciones de mínima productividad y desligados de la producción directa.

La posición de Quijano difiere de la de Nun en que con "polo marginal" se refiere a actividades económicas. En cambio, el segundo plantea que la desocupación de los trabajadores es lo que determina los demás aspectos de la marginalidad.

A diferencia de la corriente de pensamiento desaliana, para la teoría dependentista la marginalidad no es entendida como un fenómeno transitorio, superable "automáticamente" con el desarrollo económico, sino que forma parte estructural del capitalismo en América Latina y se encuentra **indisolublemente ligado a la dependencia**.

2. Las Formas no Típicamente Capitalistas de Producción

Una de las críticas a las concepciones sobre la marginalidad es que esta forma de

concebir a las actividades económicas es muy simple, pues la divide en dos polos opuestos, uno marginal y otro hegemónico, sin considerar que entre ellos hay un conjunto de actividades que no pertenecen a ninguno de los dos situaciones (Alonso, 1987).

Como una forma de superar estas limitaciones se elabora la noción de "formas no típicamente capitalistas de producción" . La discusión se centra en dilucidar cuál es la función de dichas formas de producción.

Según Kowarick (1978), no se trata de una dualidad estructural, sino que existe una sólo lógica, la capitalista. Y es esta lógica la que genera y mantiene formas de inserción en la división social del trabajo no típicamente capitalistas. Estas actividades no típicamente capitalistas no significan un lastre para el engranaje de la reproducción del capital, sino que están integradas a la producción de riqueza.

De Oliveira (1973) también elabora su refutación de la tesis de la marginalidad explicando la relación existente entre las formas productivas no capitalistas y las capitalistas. Este autor sostiene que ambas maneras de producir concurren para la formación de la tasa de ganancia y contribuyen al dinamismo del sistema capitalista, sin importar si éste es dependiente o no.

Así, la noción de formas de producción no típicamente capitalistas se construye a partir de analizar los vínculos entre la acumulación de capital y las actividades no típicamente capitalistas.

Estas ideas tienen como marco teórico la concepción marxista de la sociedad, la cual plantea que una formación socioeconómica se constituye por un modo de producción dominante y formas de producción subordinadas y articuladas a éste.

Alrededor de esta posición hay diferencias en cuanto al rol que juegan las formas de producción no dominantes y a sus nexos con el desarrollo económico. Por ejemplo, Amín (1974) plantea que el carácter vicioso del desarrollo periférico que resulta de la falta de correspondencia entre productividad y salarios exige que en la

periferia subsistan modos de producción precapitalistas, cuya función es la de proporcionar al modo capitalista su mano de obra barata. Asimismo, Prandi (1978) argumenta que el trabajo por cuenta propia (perteneciente a las formas no típicamente capitalistas de producción) tiene la función de rebajar el costo de la reproducción de la fuerza de trabajo y presionar para la caída de los salarios, cuando funge como ejército industrial de reserva¹.

Un planteamiento contrario a los anteriores es el de Souza, quién sostiene que las formas no capitalistas de producción no proporcionan un mecanismo para rebajar el costo de la reproducción de la fuerza de trabajo. En la única situación en que la pequeña producción está sobrexplotada es cuando se encuentra directamente subordinada al capital (por ejemplo, la subcontratación). En casos extremos solamente llegan a llenar un espacio preestablecido por el núcleo capitalista (García, 1988).

3. El Sector Informal Urbano

3.1. Las principales nociones sobre el sector informal

Hart (1971) es el primero que utiliza la distinción entre empleo formal e informal y lo hace para designar al trabajo asalariado y el trabajo por cuenta propia respectivamente (OIT, 1972).

Posteriormente, la Organización Internacional del Trabajo (OIT) retoma las ideas propuestas por Hart al realizar un estudio sobre Kenya. En el reporte de esta

¹Lactau (1973) llega a esgrimir que el mantenimiento de las relaciones de producción precapitalistas en los países menos desarrollados es una condición inherente al proceso de acumulación de los países centrales (citado en Alonso, 1987). Esta discusión sobre la relación centro/periferia y su expresión en las formas no típicamente capitalistas de producción es retomada por Portes (1978), desde la óptica de la informalidad, pero con tesis semejantes (ver apartado 4.2).

investigación se enuncia que la informalidad "...es una manera de hacer cosas y que tiene como atributos:

- a) fácil entrada;
- b) utiliza recursos locales;
- c) propiedad familiar de las empresas;
- d) pequeña escala de producción;
- e) trabajo intensivo y tecnología adaptada;
- f) habilidades adquiridas fuera del sistema educativo formal
- g) mercados no regulados y competitivos" (OIT, 1972).

Desde la perspectiva neoliberal, representada por De Soto (1986), el sector informal urbano (**siu**) es un conjunto de hechos y actividades que no se encuentran definidas de manera precisa y estática. Se trata de una zona donde los individuos se refugian cuando los costos de cumplir la ley exceden sus beneficios. La característica principal de la informalidad es su potencialidad empresarial, la cual se haya coartada por la intervención del Estado. De allí que el **siu** sea el fruto de la excesiva regulación estatal.

De Soto (1986) afirma que su teoría se basa en la **observación empírica del fenómeno**. Además identifica la actividad informal con la figura del microempresario, con lo cual se aleja diametralmente de las formulaciones que ven al **siu** compuesto por unidades familiares que no buscan la acumulación².

La corriente de pensamiento neomarxista³ define a la economía informal como: "...un proceso de actividades generadoras de ingreso caracterizado por un rasgo central: **no está regulada por las instituciones de la sociedad** en un ambiente legal y social, en el cual actividades similares son reguladas"(Castells, Portes, et al, 1989:12).

². Ver apartado 4.4.

³. Dentro de ésta corriente se incluyen autores como Castells, Portes y Benton, entre otros.

Estos autores plantean que se trata de una **noción de sentido común** cuyas fronteras sociales no son fáciles de determinar por una definición estricta.

Como señala Cortés (1990), las dos últimas perspectivas tienen coincidencias básicas: se trata de (i) una noción de sentido común o que ha nacido de la observación empírica del fenómeno; (ii) cuya unidad de análisis son las actividades económicas desempeñadas por individuos; (iii) con límites borrosos que lo diferencian de lo formal y (iv) que excluye la delincuencia.

Por otro lado, pareciera ser que detrás de ambas posiciones se encuentra como referente común el concepto de economía subterránea, el cual surge a partir de que se detectan actividades económicas que no se contabilizan en las Cuentas Nacionales, debido a su connotación ilegal. En 1977 se acuña el concepto de economía subterránea refiriéndose al trabajo clandestino, esto es, al trabajo que se realiza más allá de los límites de la ley o de las regulaciones y acuerdos institucionales, de modo que cubre actividades consideradas informales y otra gama más amplia (Rendón y Salas, 1990).

Los aspectos en los que no concuerdan las concepciones de Castells y De Soto son: la espacialidad del fenómeno y las causas de su origen. Para De Soto, la informalidad es una reacción ante la crisis que afronta el Estado mercantilista peruano y en general latinoamericano. En cambio, Castells, Portes y Benton afirman que es un fenómeno universal, no exclusivo de América Latina, y sostienen que la génesis de la economía informal es el proceso de reestructuración económica que se lleva a cabo para enfrentar la crisis estructural de los setenta y los ochenta⁴. Además señalan cinco causas específicas que varían según el país y caso particular:

4. Aunque en el mismo libro que compilan ambos autores se incluye un trabajo de Capechi sobre la región Emilia-Romagna de Italia, en el que se concluye que no hay relación directa entre crisis y aumento del sector informal, ni tampoco entre éste y la política de regulación económica. Capechi encontró a través del análisis a nivel familiar, que en esa región se conjugaron una serie de condiciones históricas que propiciaron la evolución del sector informal.

- 1) Reacción en contra de organizaciones laborales por parte de ciertas empresas;
- 2) Rechazo a la regulación estatal impuesta;
- 3) Impacto de la competencia e integración mundial;
- 4) El tipo de proceso de industrialización;
- 5) La caída del nivel de vida que obligó a las familias a buscar alternativas al margen de las reglas y organizaciones sociales.

Dentro de esta línea de pensamiento Fortuna y Prates (1989) exponen que el **siu** no sólo surge de las condiciones de pobreza y marginación, sino también de los cambios en las relaciones de producción y su mayor complejidad. Para ellos es un tipo de relación capital-trabajo, a la vez, que "...una expresión de la contradicción capitalista entre la necesidad de expandir la masa de salarios y la incapacidad de asegurar un ingreso para la reproducción de la fuerza de trabajo dentro de (las reglas) del sistema" (Fortuna y Prates, 1989:79).

Otra perspectiva que tiene el mismo punto de partida que el anterior es la que ve al **siu** un resultado del proceso de reestructuración económica, pero que centra su análisis en los cambios ocurridos en la forma de organización del trabajo. Desde esta perspectiva se argumenta que la crisis de la producción en masa es la que da lugar a formas nuevas de organizar la producción y gestionar la mano de obra de una manera más "flexible" (Cartaya, 1987).

Estas transformaciones tienen como resultado: la constitución de redes de pequeñas empresas en relaciones muy dinámicas de subcontratación, muchas de ellas al margen de requisitos legales; la descentralización de procesos productivos de empresas grandes a otras más pequeñas; y el aprovechamiento de las unidades informales como distribuidoras y procesadoras de insumos. Cabe aclarar que esta perspectiva, como señala Cartaya (1987), ha sido formulada bajo el referente empírico de los mercados de trabajo de los países desarrollados.

3.2. El sector informal y el subdesarrollo

La OIT-PREALC realizó en 1981 un estudio sobre la evolución del sector informal en América Latina⁵. En las conclusiones se apuntan tres aspectos que diferencian a los países latinoamericanos de los desarrollados en lo referente a la transferencia de mano de obra hacia actividades de alta productividad (formales): a) la mayor presión de la oferta laboral urbana registrada en la región; b) la insuficiencia relativa de los sectores modernos para incorporar en su totalidad a la fuerza de trabajo, razón por la cual se expande el empleo informal; y c) la lentitud con la que se reduce el empleo en actividades agrícolas tradicionales (García, 1988:50).

De las consideraciones anteriores, García (1988) señala que los planteamientos de la PREALC al afirmar que la magnitud del sector informal urbano y agrícola es el resultado de las trabas que enfrenta el desarrollo económico en América Latina, están identificando al *siu* con el atraso económico.

También De Soto (1986) atribuye a la fase que recorre el capitalismo en el Perú la existencia del sector informal, pero con argumentos diferentes. A su juicio éste es el sendero que sí conduce al progreso por su carácter "innovador y ferozmente competitivo", además de que es la alternativa frente a la excesiva presencia del Estado.

En la reinterpretación que hicieron Portes y Benton (1987) sobre la relación desarrollo-absorción laboral, manifiestan que a partir de su análisis sobre los datos del estudio del PREALC (1981), se puede concluir que:

"(no hay)...una transferencia automática de trabajo rural al sector moderno paralela al desarrollo industrial, como proponen los economistas neoclásicos; ni una (situación) de empleo estancado en un enclave industrial dominado por el capital

⁵. En este estudio se consideraron como integrantes del sector informal a los trabajadores agrupados en las posiciones ocupacionales de trabajadores por cuenta propia (excepto profesionales y técnicos) y familiares no remunerados.

extranjero, como sugiere la teoría de la dependencia. En su lugar, nos encontramos con una situación de significativa absorción laboral por parte del sector moderno pero en condiciones muy diferentes a las asociadas a la emergencia del proletariado formal en los países avanzados" (Portes y Benton, 1987:133).

En sus "Notas sobre la Estructura del Trabajo Subsidiado", Portes (1978) ya se había preguntado sobre cuáles son las condiciones en que el sector moderno, en América Latina, absorbe fuerza de trabajo. En su opinión, en los países de industrialización avanzada, la proporción de trabajadores proletarizados (que dependen totalmente para su reproducción de salario monetario) es más alta que en los países periféricos y los niveles de salario real son mayores para el mismo tipo y cantidad de trabajo. Esta situación se explica porque la ganancia del capitalista está determinada, en primer lugar, por la posibilidad de mantener bajos salarios, pero también por el nivel de ventas de sus productos. El proceso de acumulación capitalista implica, por tanto, un constante crecimiento de la capacidad productiva, que va acompañado por una tendencia a sobrepasar constantemente la demanda. Con el fin de atenuar estas crisis de sobreproducción se requiere expandir el mercado, dándole más dinero a los consumidores. **Esta integración orgánica de beneficios y salarios, en las economías centrales, contrarresta la presión a descender los salarios.**

Pero **este nexo orgánico no está presente en el capitalismo periférico. El mecanismo que explica la existencia de bajos costos de producción es la existencia del sector informal**, pues sus dos características más relevantes, el trabajo intensivo y la evasión de la regulación estatal, hacen que los costos de los bienes y servicios que producen sean reducidos. Por ello los trabajadores del sector formal satisfacen sus necesidades en el informal a un menor costo, de modo que el trabajo más barato de las empresas capitalistas formales es una consecuencia del "abaratamiento de la vida" basado en las transacciones diarias con el sector

informal. Por medio de este mecanismo la fuerza de trabajo ubicada dentro de la informalidad se integra a la economía moderna, o dicho de otro modo, es absorbida por ésta.

Los subsidios directos a los trabajadores formales e informales dentro de determinado país de la periferia son también subsidios indirectos a los trabajadores de los países centrales.⁶

Posteriormente, Castells y Portes (1989) plantean que el sector informal no es exclusivo de los países menos desarrollados, sino que se trata de un fenómeno que acontece en todo el mundo, pero que en estos países se presenta **con mayor magnitud** que en los desarrollados.

Estos autores comparan la evolución durante 1950-1980 del trabajo informal en América Latina y en Estados Unidos, a partir de lo cual encuentran que la proporción de trabajadores informales en Estados Unidos declinó monótonicamente, mientras que en América Latina, a pesar del rápido crecimiento industrial que hubo en esos años, se dió sólo un decremento marginal en el tamaño del sector informal.

Sin embargo, estos autores sugieren que es incorrecta la división entre países con un sector informal extenso y países avanzados donde ha desaparecido, pues en investigaciones recientes, se ha encontrado que la informalidad está creciendo rápidamente en algunas áreas de los países centrales (Castells y Portes, 1989:18).

Klein y Tokman (1987) señalan que es erróneo asimilar al sector informal con las nuevas formas de organización del proceso productivo que ocurre en países desarrollados, ya que estas últimas son el fruto de la descentralización de los procesos productivos, lo cual **se gesta desde arriba**. En cambio, en América Latina el sector informal se origina como una respuesta ocupacional **generada desde abajo**. Además, en los países centrales no existe un excedente de mano de obra o

⁶ En esta formulación Portes se acerca a las ideas de Lactua (1973) sobre la relación centro-periferia (ver el apartado 2).

bien se restringe a zonas y grupos sociales, por lo que los ingresos de los trabajadores "informales" en el capitalismo central son más elevados que los obtenidos por los asalariados, aunque pierden los beneficios sociales por estar insertos en la informalidad (Rendón y Salas, 1990a:28).

Como un intento por distinguir entre los procesos que acontecen en las distintas formaciones sociales, Pérez Saínz (1989) propone hablar de proletarización no regulada para referirse al fenómeno universal e informalidad como la forma histórica que aquella asume en las sociedades latinoamericanas.

3.3. La relación entre el sector informal y el sector formal

Otro de los puntos de interés sobre el **siu** es su relación con el sector formal. Raczynski (1977) expone que hay tres diferentes interpretaciones sobre el tipo de vínculos informales-formales: autonomía, complementariedad y competencia.

La primera supone que las transacciones de bienes y servicios se realizan dentro del mismo sector y que se trata de actividades autogeneradas, cuyo crecimiento depende fundamentalmente de la presión ejercida por la oferta de trabajo; la complementariedad se entiende en términos de reparto de mercados de productos o de actividades económicas; esto es, que uno de los dos tiene ventajas sobre el otro en la producción de bienes finales, intermedios o servicios; la tercera significa que el crecimiento de un sector absorbe los espacios en que el otro actúa.

Tokman plantea que la subordinación del sector informal respecto al formal varía según la actividad de que se trate; dicho de otro modo, que hay una "**dependencia heterogénea**", su argumentación se basa en las teorías del oligopolio⁷.

De acuerdo con este autor, el sector informal dominará en los mercados competitivos. En los servicios tiende a expandirse por la remota oligopolización que

7. Una referencia más extensa sobre esto se encuentra en Rendón y Salas (1990).

existe dentro de este sector. En la manufactura tiene pocas posibilidades de penetración, pues es el caso extremo al anterior. En el comercio se encuentra en una situación intermedia (ver también García, 1988).

Respecto a la relación entre niveles de empleo en uno u otro sector, la hipótesis de autonomía significa que los volúmenes de empleo son independientes; la de complementariedad que a una expansión del sector formal seguiría una del informal; finalmente, la de competencia implicaría que la expansión de un sector lleva a la disminución del otro (Raczynski, 1977).

En lo referente a los desplazamientos de mano de obra, se argumenta que el crecimiento de cada sector tiene dinámicas diferentes: para el sector formal el producto aumenta más rápido que el empleo; en cambio, en el sector informal el producto crece igual o menos que el empleo, debido a que es intensivo en mano de obra y menos abierto a la innovación tecnológica (Raczynski, 1977). Desde otra perspectiva, Castells y Portes (1980) afirman que el sector informal se encuentra estrechamente vinculado con el sector formal, ya que es una forma específica de relación de producción.

Pérez Saínz (1989) expone esta posición de la siguiente manera: La informalidad es una expresión propia a la constitución y desarrollo de la relación capital-trabajo en un contexto periférico dentro del cual se pueden ubicar dos situaciones: actividades informales que se **insertan en el ciclo productivo de capitales particulares**; y actividades cuya **funcionalidad es indirecta**, es decir, que si bien no hay una relación con capitales individuales si la hay con el capital en general.

El concebir al sector informal como un tipo de relación capital-trabajo implica verlo como una **actividad típicamente capitalista** "...donde las relaciones de producción son asalariadas de manera abierta o encubierta. Por ende, éstos: (los trabajadores informales) son parte integral de la economía moderna, aunque los vínculos estén, con frecuencia, encubiertos..." (Rendón y Salas, 1990a:26).

3.4. El sector informal como mercado de trabajo

La teoría de los mercados segmentados de trabajo es el antecedente de los planteamientos que se hacen sobre la división de los mercados de trabajo en informal y formal.

Esta propuesta teórica fue elaborada por Doeringer y Piore (1971), para explicar la existencia de diferencias salariales entre individuos con aptitudes semejantes y ocupados en la misma actividad. Estos autores utilizaron como referente empírico a los trabajadores de Estados Unidos.

Según dicha teoría los mercados de trabajo se encuentran compuestos por dos segmentos: uno primario y otro secundario. El primario se caracteriza por tener niveles salariales relativamente altos, porque la calificación se adquiere dentro de un sistema formal y porque las condiciones de trabajo son mejores (hay estabilidad en el empleo, posibilidades de ascenso y prestaciones). En el secundario los salarios son bajos, la rotación de personal es alta y las alternativas de ascenso son escasas (Rendón y Salas, 1990a).

La segmentación del mercado de trabajo se genera porque las unidades productivas tienen tecnologías diferenciadas, de modo que aquellas que cuentan con tecnologías complejas, requieren de habilidades específicas y utilizan mano de obra proveniente del mercado de trabajo primario. En cambio, las unidades productivas equipadas con tecnología simple necesitan de habilidades generales; por lo tanto, en ellas se emplea fuerza de trabajo del mercado secundario.

Otra interpretación sobre el surgimiento de los mercados de trabajo segmentados es la de Gordon, Reich, et.al. (1973), quienes sostienen que es el resultado de una estrategia capitalista para dividir a la clase trabajadora (Rendón y Salas, 1990a).

Por otro lado, la segmentación supone la existencia de rigideces para la movilidad

entre sectores. Se trata de barreras que se han constituido para ingresar al mercado de trabajo primario; éstas se asocian a la educación o el nivel de calificación y los requisitos sindicales e institucionales.

Las formulaciones anteriores se retoman dentro del tema del sector informal, de manera que se afirma que éste emplea mano de obra de un mercado de trabajo de fácil acceso, escasa calificación e ingresos bajos (secundario)⁸. La facilidad de entrada se asocia a la ausencia de trabas administrativas y a los bajos requerimientos de capital físico y humano; también se relaciona con las oportunidades que ofrece el mercado para producir o vender bienes o servicios⁹ (Raczynski, 1977).

3.5. El sector informal como actividad económica

También se ha estudiado al sector informal como una actividad económica que tiene la característica de no contratar mano de obra o hacerlo esporádicamente o recurrir al trabajo de miembros de la familia¹⁰.

Otros elementos que se han utilizado para clasificar a las unidades productivas de pequeña escala dentro de la informalidad, son los siguientes:

1. Empresas con menos de cincuenta trabajadores;
2. Tipo de tecnología, es decir, que tiene escaso capital invertido, utiliza técnicas tradicionales y es intensiva en mano de obra;
3. La destreza laboral no ha sido adquirida sistemáticamente;
4. La calificación es de tipo artesanal;

⁸. También se afirma que se contrata dentro del sector informal fuerza de trabajo secundaria o vulnerable, es decir, inmigrantes, mujeres y jóvenes.

⁹. Se utiliza la teoría del oligopolio para comprender como se generan dichas oportunidades (ver apartado 3.5).

¹⁰. Esta consideración implica, en el terreno de la medición, contabilizar como informales a los trabajadores por cuenta propia, excluyendo a los que tienen un cierto grado de educación.

5. La estructura organizacional: no hay división explícita del trabajo, no se tiene acceso a prestaciones sociales, las oportunidades de ascenso son escasas y no hay relación contractual;
6. Son de baja productividad y la racionalidad económica no es la búsqueda de la máxima ganancia;
7. Se ubican en mercados competitivos;
8. Se recurre a relaciones familiares y de amistad para sustituir el precario acceso a los mecanismos de apoyo del Estado¹¹.

Una de las inquietudes que se plantean en torno al sector informal visto como una actividad económica, es sobre su capacidad de acumular capital. Las condiciones de producción que se enumeran líneas arriba, llevan a pensar que las unidades informales están imposibilitadas para acumular excedentes, por lo que "...en la mayoría de las veces reproducen precariamente su existencia, remunerando de la misma manera a sus trabajadores" (Cartaya, 1987).

En general, se identifica a las actividades informales como un medio específico para generar ingresos, lo cual significa que la motivación para producir es la maximización de ingresos no de ganancias.

Otras investigaciones utilizan como método analítico estudiar al sector informal **verticalmente**, es decir, como **unidad productiva** y en relación con las empresas formales; y **horizontalmente**, como **unidad doméstica**, lo cual remite al ámbito de la reproducción de la fuerza de trabajo¹² (Lanzetta y Murillo, 1989).

Cortés (1990) señala que este punto de vista conduce a identificar como característico de las actividades informales el que en ellas se combinen una unidad doméstica y una de producción. Y que tal posición involucra factores importantes a considerar: el régimen demográfico prevaleciente en una sociedad, por tanto, la

11. Consultar Raczynski (1977).

12. Uno de los estudios de caso que toma como eje principal de análisis a la unidad familiar es el de Vittorio Capecchi (1989).

disponibilidad de fuerza de trabajo y el desenvolvimiento de las necesidades sociales a lo largo del tiempo.

Este mismo autor propone analizar el universo de actividades informales, identificando "...los actores sociales complejos que organizan sus actividades económicas como un conjunto de relaciones dinámicas a lo largo del tiempo en función de su motivación para producir" (Cortés, 1990:37). A partir de esta consideración, se puede ver al sector informal compuesto por tres grupos de actividades económicas: las empresas capitalistas que buscan obtener una ganancia, empresas artesanales cuyo fin es satisfacer las necesidades del grupo doméstico y obreros encubiertos que están en la imaginaria espera de un trabajo y que esta actividad les permite sobrevivir (Ibidem, 1990).

Capecchi (1989) da cuenta de que los ingresos obtenidos en la economía informal, pueden jugar diferentes papeles en el ingreso familiar: como medio de subsistencia, complemento o como ruta de movilidad individual o familiar.

También, Portes, Castells y Benton (1989) coinciden con las ideas anteriores, explican que la economía informal tiene un rol de subordinación frente a la economía formal, por lo que el motor del desarrollo sigue siendo la gran industria; pero no descartan el potencial que tiene el sector informal para elevar el nivel de vida de la población. Esta afirmación significa que la actividad informal tiene efectos redistributivos y no contribuye en el crecimiento del producto.

4. Recapitulación

Como ya se mencionó, el objetivo de este capítulo es destacar los aportes de las distintos planteamientos teóricos bajo los cuales se ha estudiado el comercio en vía pública, puntualizando las preguntas, los subtemas o líneas de investigación que se han desarrollado.

Desde la discusión que se generó a partir del concepto de marginalidad, se pueden identificar dos objetos de estudio en los diversos planteamientos sobre el tema. Cada uno de ellos tiene que ver con la unidad de análisis que se selecciona, es decir, que mientras algunos autores estudian las causas por las que un sector de la población se encuentra en condiciones de pobreza o "marginalidad", otros se preguntan por las actividades económicas que permiten a una parte de la población reproducirse precariamente. La noción de formas de producción no típicamente capitalistas fue un intento por subsanar la anterior ambigüedad subyacente en la idea de la marginalidad, ya que el universo de análisis se define de inicio como el conjunto de empresas que tienen determinadas características, las cuales las hace no típicas.

En cambio, la falta de acuerdo sobre la unidad de análisis se vuelve a presentar en las formulaciones sobre el sector informal. Rendón y Salas (1990a) señalan que al aplicar el enfoque de mercados segmentados de trabajo a la dicotomía formal-informal, se desvía la atención de las unidades productivas hacia la calidad de las ocupaciones. Lo anterior ha implicado que ambas dimensiones, actividad productiva y trabajadores, se mezclen de manera confusa y se llegue a afirmar que existen ocupaciones formales en el sector informal y viceversa.

La formulación de la noción de sector informal trae consigo viejas discusiones, en particular, la que se dió en torno a la visión dual subyacente en el concepto de marginalidad. El avance que se presenta respecto a este último concepto, es que el **siu** no se identifica con atraso económico, esto es, que no se trata de una reminiscencia de una etapa anterior del desarrollo económico, sino que forma parte integral del sistema capitalista.

Pero dentro de la división informal-formal se mantiene una visión dicotómica. Aunque la OIT-PREALC sostiene que entender al sector informal como parte de una economía heterogénea y de un mercado laboral segmentados es distinto "...al

dualismo -al estilo Lewis- en el cual hay dos sectores cuya **única** relación es que el sector moderno busca sus trabajadores en el sector tradicional" (Jaime Mezzera, 1987 citado en Cortés, s/n:21), la dualidad persiste. Pues "(que)...existan **n** vínculos entre ambos sectores y no **uno** sólo, no elimina el dualismo. La estructura dual proviene del hecho de que el universo de referencia está partido en dos: las unidades que lo integran están en uno u en otro de los sectores. Además cada sector se define por oposición al otro" (Rendón y Salas, 1990a:31).

A lo anterior se suma que la falta de precisión de la noción de informalidad se traduce en serias dificultades para dividir el universo de estudio en dos: informal y formal, ya que bajo la idea de **siu** se trata de abarcar una amplia gama de actividades de naturaleza muy diferente. Cuestión que genera problemas de medición: de las siete características que originalmente se le atribuyeron al **siu**, generalmente se selecciona arbitrariamente una de ellas, por lo cual los diferentes intentos de determinar la magnitud del **siu** difieren considerablemente (Bromley, 1978). Esta limitación es lo que llevó a Richardson (1984) a plantear la necesidad de realizar análisis desagregados de las distintas actividades que se incluyen dentro del sector informal, pues ello permitiría una mejor aproximación a la realidad.

La idea de que la estructura productiva es un continuum en la que opera una sola lógica, la del capital, y que dicha lógica es la que genera formas de inserción en la división social del trabajo, como sugiere Kowarick (1978), es un punto de vista alternativo al que sostiene que la estructura productiva se divide en dos conjuntos con características opuestas uno del otro. Ahora bien, el plantear que el desarrollo del capitalismo genera "huecos" en los que se insertan distintas formas de producción, no niega que se trate de actividades generadas "desde abajo", esto es, como resultado de una estrategia de sobrevivencia. Desde esta perspectiva resulta de interés preguntarse cómo se eslabonan las unidades económicas de sobrevivencia con la lógica del capital, es decir, con las condiciones que produce el

desarrollo del capitalismo.

Esta propuesta analítica se aleja de los intentos por establecer la funcionalidad de estas actividades económicas, pues asumir a priori "... que todas las formas de producción dentro de una formación social están articuladas de tal manera que sirven, en última instancia, al sólo propósito de reproducir al capital, sería subestimar o aún negar la dinámica interna de las formas de producción y su potencial de resistencia a transformarse"¹³ (Hans-Dieter Evers et al, 1984:27)

Por otro lado, las investigaciones que solamente toman en cuenta la dinámica poblacional para analizar el origen del tipo de actividades económicas que nos ocupa, es una visión parcial del fenómeno.

La imprecisión de los conceptos analizados en este capítulo, lleva a que dentro de ellos se incluyan fenómenos que conforman objetos de investigación por si mismos. Dentro de los cuales se encuentra el proceso de salarización de la fuerza de trabajo. Esta línea de investigación implica un cambio en la unidad de análisis, ya que no se trata de actividades económicas sino de individuos¹⁴.

Una de las críticas hacia las formulaciones sobre el *siu* que hacen hincapiè en el carácter ilegal de las actividades que lo constituyen, es que el componente fuertemente empírico de la noción de extralegalidad tiene como consecuencia confundir un indicador con una noción, "...y focalizar un aspecto del fenómeno que admite tratarse (como todo rasgo empírico pertinente a una teoría) bajo diferentes concepciones teóricas" (Cortés, 1990:12), por ejemplo, la neoliberal y la neomarxista. Además la idea de que las actividades informales se caracterizan por operar al margen de las regulaciones vigentes, lleva a pensar que el fenómeno desaparecería

13. Una forma de no perder de vista los mecanismos de adaptación y resistencia que los pequeños productores oponen a toda forma de subordinación y eliminación como productores directos, es la que presenta Maldonado (1985). Este autor sugiere analizar a las diferentes maneras de organizar la producción en función de su forma específica de inserción en el proceso de acumulación y en la valorización de las distintas fracciones de capital.

14. Ver los trabajos de García (1988) y (1989).

en el momento en que se modifiquen o amplien dichas regulaciones, de modo que cubran a estas actividades. De cualquier manera, estudiar las unidades económicas que no cumplen con ciertas regulaciones es otra línea importante de investigación que se ha desarrollado¹⁵.

¹⁵. Ver por ejemplo el trabajo de Ruesga Santos (1988).

II

CRISIS Y COMERCIO EN LA VIA PUBLICA

El comercio en vía pública está presente en el ámbito urbano desde hace mucho tiempo; constituye, para una parte de los habitantes de la Ciudad de México, una vieja alternativa para adquirir un sustento. Sin embargo, en los últimos años hubo un drástico aumento en el ritmo de crecimiento de los puestos callejeros.

Para comprender mejor las causas de este rápido crecimiento es necesario estudiarlo en relación a los procesos socioeconómicos acontecidos paralelamente, en especial, es fundamental tener como marco de referencia la crisis económica y las políticas que se impulsaron para revertirla.

Más que el impacto cuantitativo de la crisis económica, que de por sí resulta determinante, es la naturaleza de la recesión lo que explica la importancia de utilizarla como punto de partida para analizar el aumento de comerciantes en la vía pública. Ello es así porque no se trata de una crisis coyuntural sino estructural, ya que está vinculada al agotamiento de un modelo de acumulación de capital¹.

Esta situación implicó cambios significativos en la economía nacional y, en particular, en el AMCM. El crecimiento del comercio en las calles de esta área urbana es consecuencia de la combinación de estos cambios, en específico, de las nuevas tendencias que se observan en la demanda y oferta de trabajo.

En este capítulo se trata de dar cuenta del contexto económico del crecimiento de la actividad comercial en las calles de la Ciudad de México. Este contexto será descrito en cuatro apartados: en el primero se hace un análisis de las principales causas de la

¹. Ver Valenzuela (1986) y Boltvinik, et. al. (1985).

crisis económica; una segunda parte comprende las nuevas tendencias que se gestaron en la demanda de fuerza de trabajo en estos años de crisis; la sección siguiente trata los cambios en la oferta de trabajo; y en la última parte se analizan los efectos económicos más importantes de la crisis sobre el AMCM.

1. Las determinantes de la crisis

En lo que respecta al impacto cuantitativo de la crisis que afectó a México y al resto de países de la región de América Latina y el Caribe, las Naciones Unidas, en términos de desarrollo, califican a los ochenta como "la década perdida", pues para finales de 1989 el producto interno bruto por habitante, había descendido a montos registrados trece años antes e incluso más en algunas economías (CEPAL, 1990). En México, de 1982 a 1987, el retroceso del PIB por habitante fue de -14.4% (CEPAL, 1988).

Otro indicador de la situación por la que atravesó la economía del país es el incremento anual del PIB:

CUADRO 1
EVOLUCION DEL PRODUCTO INTERNO
BRUTO
1970-1993

Periodo	PIB %	PIB Manufacturero %
1970-1975*	6,30	5,90
1975-1980*	7,10	6,50
1980-1981	8,80	6,40
1981-1982	0,60	-2,40
1982-1983	4,00	-7,80
1983-1984	3,00	5,00
1984-1985	3,00	6,00
1985-1986	4,00	-5,70
1986-1987	0,80	1,90
1987-1988	2,80	5,90
1988-1990*	3,80	5,90
1990-1991	3,60	4,10
1991-1992	2,90	4,10
1992-1993	0,40	-1,50

Fuente: Elaboración propia con base en Sistema de Cuentas

Nacionales de México, varios números.

* tasa anual

Como puede apreciarse en el cuadro 1, el ritmo de crecimiento de la capacidad productiva del país cayó 0.6%, entre 1981 y 1982, y más drásticamente entre 1982-1983, cuando el incremento anual del PIB fue de -4.0%. Los incrementos observados de 1983 a 1985, no modificaron la tendencia a la baja del PIB, pues en 1985-1986 vuelve a caer el crecimiento del producto nacional a -4.0%. El PIB generado por actividades manufactureras presentó el mismo comportamiento que el PIB total, pero con decrementos más grandes, siendo el peor año durante 82-83, cuando decreció 7.8%.

Los datos anteriores contrastan con las tasas de crecimiento media anual observadas en la década de los setenta. Así, de 1970 a 1975, el PIB total tuvo un incremento promedio anual de 6.3% y de 1975 a 1980 éste fue de 7.1%. En el caso del PIB manufacturero estos indicadores alcanzaron los niveles siguientes: en el quinquenio 70-75 la tasa media de crecimiento anual fue 5.9% y 6.5% en los siguientes cinco años (véase cuadro 1).

Durante los ochenta, a la par del estancamiento de la actividad económica, ocurre un rápido crecimiento de la inflación, como puede apreciarse en el cuadro 2. El Índice Nacional de Precios al Consumidor (INPC), pasó del 98.9% en 1982 a cerca del 60% en 1984 y 1985, disparándose de nueva cuenta en 1986 y 1987, cuando alcanzó la puntuación más alta: 159.2%.

CUADRO 2
INDICE NACIONAL DE PRECIOS AL CONSUMIDOR GENERAL
1982 - 1988
(1978=100)

AÑO	INPC* (%)
1982	98.9
1983	80.8
1984	59.2
1985	63.7
1986	105.8
1987	159.2
1988	51.7
1989	19.7
1990	29.9
1991	18.8
1992	11.9
1993	8.0
1994	7.1

Fuente: Banxico. Dirección de investigación económica, Indicadores Económicos, varios números.

* Variación porcentual respecto a diciembre del año anterior.

Las tendencias del PIB y la inflación evidenciaron la existencia de "distorsiones" importantes en el sistema económico. Las explicaciones más importantes al origen de dichas "distorsiones" pueden agruparse en tres bloques, cada uno de los cuales

apunta a dimensiones distintas del problema. Así, algunos analistas sostiene que las políticas económicas fueron erróneas y el 'populismo verbalista' provocó el temor y la desconfianza de los empresarios nacionales; otros, en cambio, plantean que el estancamiento con inflación se debió a una crisis financiera; y hay quienes afirman que se trató de una crisis de realización, es decir, que la inversión no encontró en el tiempo una correspondencia dinámica en el comportamiento cualitativo y cuantitativo de la demanda (Boltvinik y Hernández Laos, 1983).

Las posturas que ubican como la causa principal de la crisis al deterioro de las finanzas nacionales, parten de una visión limitada del problema, pues si bien la carencia de un mercado de dinero aunado al enorme drenaje de recursos monetarios que significó el pago de intereses de la deuda externa² frenaron la capacidad de impulso a la actividad productiva, este aspecto sólo representó una parte de las "distorsiones" económicas. Además, la deuda externa, fue uno de los instrumentos que utilizó el Estado mexicano para revertir una tendencia que ya se perfilaba de tiempo atrás.

En lo que respecta a la idea de que los empresarios dejaron de coincidir con la forma de conducir la economía por la clase gobernante, es una explicación de la crisis en el plano político. Esta dimensión tiene una importancia decisiva para la evolución de la economía, sobre todo porque efectivamente se presentó un fuerte distanciamiento entre el proyecto empresarial y el gubernamental, cuestión que se puso de manifiesto con la nacionalización de la banca en 1982.

Sin embargo, este distanciamiento ocurre a consecuencia de la inviabilidad del modelo de acumulación de capital vigente. Según Boltvinik y Hernández Laos (1983)

². Da cuenta de lo que llegó a representar la deuda externa, el hecho de que en 1981 se tuvo la tasa de endeudamiento más alta de la historia, pues ésta creció 56.6%; y que las transferencias por pago de intereses de la deuda externa alcanzaron el 5.7% y 6% del PIB en 1987 y 1988 respectivamente (Pastrana, 1990).

la estrategia de sustitución de importaciones dejó de funcionar como aliciente a la inversión productiva y por lo tanto frenó la generación de excedente.

La afirmación de que la política de sustituir importaciones envejeció, se apoya en el hecho de que durante el periodo 1950-1970, la industrialización fue el motor del desarrollo económico, lo cual se comprueba si se elimina el PIB industrial del PIB total, pues la tasa promedio de crecimiento de este último indicador baja del 6.5% al 5.9%, esto es aproximadamente el 10%; además la industria creció más rápido que el PIB total en el transcurso de 1930 a 1970. Este proceso de industrialización se llevó a cabo bajo la premisa de sustituir importaciones, forma de desarrollo que se constituyó en el factor dinámico del crecimiento industrial.

Según los investigadores citados, el modelo de sustitución de importaciones se agotó debido a: 1) su carácter autolimitado y 2) dificultades crecientes, técnicas, financieras y de mercado, para pasar de las sustituciones fáciles (bienes de consumo no duradero y algunos intermedios) a las difíciles (bienes duraderos y de capital).

El hallazgo de yacimientos de petróleo y el incremento internacional de su precio, durante 1978 y 1981, solamente retardaron el resquebrajamiento de la economía. Así mismo, la deuda externa que permitió al Estado imprimir cierto dinamismo al aparato productivo se había convertido en un lastre, cuestión que afloró en 1982, cuando México declaró la imposibilidad de dar servicio a su deuda.

En el periodo de mayor inflación, el presidente Miguel de la Madrid Hurtado, dio inicio a una política de ajuste y estabilización económica, cuyo principal objetivo consistía precisamente en abatir los altos niveles inflacionarios y sentar las bases para la recuperación de la economía. En general, el contenido de estas políticas siguió al pie de la letra las recomendaciones del Fondo Monetario Internacional (FMI) para las naciones en crisis, ya que al seguirlas, México obtuvo ciertas mejoras en las condiciones de pago de los intereses de la deuda externa.

Las políticas de ajuste y estabilización tenían la finalidad, en el corto plazo, de reducir la inflación a través de medidas de 'austeridad', entre las que se incluía la disminución del gasto público y, en general el 'adelgazamiento' del sector público³, así como el control de los aumentos salariales. A largo plazo, el objetivo era modificar la orientación del aparato productivo volcándolo hacia el exterior, pues la demanda interna ya no podía ser la base del crecimiento económico. Así, estas acciones significaron el fin de la política de sustitución importaciones y marcaron el punto de arranque de un período de transición, de gestación de un nuevo modelo de acumulación.

La definición de este nuevo modelo de acumulación se apoya en las concepciones neoliberales sostenidas por el Banco Mundial y el FMI, las cuales sostienen que para reactivar la economía es necesario una mayor privatización de la economía, por tanto, una reducción del papel económico del estado, pues, según esta visión, la causa principal de la crisis fiscal que se vivió en los países de América Latina, fue la acción de un estado de tipo desarrollista e intervencionista. Al mismo tiempo, estos organismos internacionales plantean que otro elemento central para revertir el estancamiento económico es la apertura al exterior, ya que el acceso a los mercados internacionales y la apertura del mercado nacional tanto a la inversión, como a las mercancías extranjeras, son los medios idóneos para hacer crecer la economía.

En la segunda mitad de los ochenta es cuando cobran mayor fuerza las medidas de apertura internacional, en 1986, con el ingreso de México al GATT, se eliminan barreras comerciales y el aumenta el flujo de inversión extranjera. Durante, el sexenio de Carlos Salinas de Gortari, se acelera aun más este proceso, culminando con la firma del Acuerdo Norteamericano de Libre Comercio.

³. Entre 1982-1988, las unidades del sector público disminuyeron de 1155 a 412 y, durante el periodo de Salinas de Gortari, continuó el proceso de privatización, quedando para 1990 sólo una cuarta parte de las empresas que eran públicas en 1982 (Marshall, 1996).

Por otra parte, la renegociación de la deuda en 1989, junto con el manejo adecuado de las tasas de interés, propiciaron tres años de crecimiento moderado entre 1989 y 1991 (véase cuadro 1); siendo la inversión extranjera, en su mayor parte especulativa, lo que dio cierto dinamismo a la economía, como en su momento lo hizo la deuda externa (Rendón y Salas, 1996). Aquí es importante mencionar el cambio en la regulación financiera que promovió esos grandes flujos de inversión extranjera (en cartera, no directa); la liberalización del mercado de capitales se traduce básicamente en mayores facilidades para mover los recursos, más instrumentos financieros, y la promoción intensa de los mercados de valores mexicanos. Obliga además al país a mantener altas tasas de interés para atraer los capitales, o en su caso, retenerlos. Esas altas tasas afectan también la dinámica de inversión para las empresas nacionales que tienen que pagar más por lo que piden prestado. Por otro lado, ese flujo de capitales sirvió también para financiar el enorme aumento de las importaciones, o sea, el déficit comercial. En ambos sentidos este financiamiento del exterior tuvo efectos polarizantes en la estructura económica, proporcionando recursos para las grandes empresas y restringiéndolos para las pequeñas y medianas, y beneficiando las actividades orientadas al mercado externo.

También, las políticas de estabilidad y ajuste económico lograron disminuir la inflación, la cual comienza a descender desde 1988. Aunque en 1990 el INPC sufre un ligero repunte (29.9%), en 1991 continúa su descenso hasta alcanzar solamente 7.1% en 1994 (véase cuadro 2).

A pesar del comportamiento positivo del PIB y la inflación de estos años, no hubo un despegue económico sostenido, sino que se trató de un repunte de corto plazo, con bases muy endebladas, dando cuenta de ello la fuga de capitales ocurrida en diciembre de 1994, cuando hubo un fuerte deslizamiento del tipo de cambio y se evidenció la presencia de desequilibrios financieros. En 1993 el incremento del PIB sólo fue de 0.4% y el PIB manufacturero retrocedió 1.5% (véase cuadro 1).

La crisis y la reestructuración económica que padeció nuestro país tuvieron un fuerte impacto en el aparato productivo, algunas empresas desaparecieron, se trasladaron geográficamente y surgieron nuevas actividades (Rendón y Salas,1996). En particular, el ambiente más competitivo que generó la apertura comercial provocó una polarización de las actividades productivas en dos dimensiones: una relativa al mercado al que las empresas se orientan, nacional o internacional y otra ligada a su ubicación geográfica dentro del territorio nacional. Así, se puede observar una gran distancia entre las empresas con acceso al mercado externo⁴, las cuales han logrado aumentar su productividad, y aquellas limitadas a satisfacer la demanda interna, que se han mantenido deprimidas por el lento crecimiento del mercado interno.

Por otro lado, la ubicación geográfica de las actividades productivas dinámicas ha determinado la conformación de regiones con una economía próspera, junto a otras donde la crisis aumentó el atraso económico acumulado desde décadas anteriores⁵.

A partir del contexto macroeconómico descrito, analizaremos en los apartados siguientes, las consecuencias de la crisis y la reestructuración económica sobre el mercado de laboral urbano y su relación con el crecimiento del comercio en la vía pública.

2. La demanda de trabajo

De 1950 a 1970, el sector manufacturero orientado al mercado interno fue el motor del crecimiento económico. En tal período la participación de este sector en la generación de empleos fue creciente, de absorber el 11.8% de la población ocupada en 1950,

⁴. La mayor parte de estas empresas requirieron una modernización del proceso productivo, con el fin de reducir costos de producción, lo cual ha tenido un impacto negativo sobre el empleo que ofrecen estas empresas.

⁵. Véase Pradilla, 1995.

alcanzó el 16.7% en 1970 (véase cuadro 3). Pero, desde la década de los setenta, el ritmo de crecimiento de las ocupaciones en la manufactura fue menos de la mitad del observado en el decenio anterior (véase cuadro 4). Así, para 1980, la población ocupada en la industria manufacturera representaba el 12% del total de población ocupada en el país, esto es casi 4 puntos porcentuales menos que diez años antes. Como ya hemos mencionado, durante los ochenta, es uno de los sectores económicos más afectados por la crisis, da cuenta de ello el hecho de que "...el valor bruto a precios reales de la fabricación de manufacturas registrado en 1981 declinó o se mantuvo estancado hasta 1988.. " (Alvarez, 1991:828).

CUADRO 3
POBLACIÓN OCUPADA POR SECTOR DE ACTIVIDAD ECONÓMICA, 1950-1991

Sector de actividad económica	1950		1960		1970		1980		1985		1990		1991	
	abs.	%	abs.	%	abs.	%	abs.	%	abs.	%	abs.	%	abs.	%
Total	8272	100,00	11332	100,00	12955	100,00	20282	100,00	21956	100,00	22536	100,00	23113	100,00
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	4824	58,32	6144	54,21	5104	39,39	5670	27,96	6096	27,76	5732	25,43	5959	25,78
Minería	97	1,17	142	1,25	180	1,39	209	1,03	258	1,18	280	1,24	275	1,19
Industria manufacturera	973	11,76	1556	13,73	2169	16,74	2442	12,04	2451	11,16	2510	11,14	2500	10,82
Construcción	225	2,71	408	3,60	571	4,41	1930	9,52	1956	8,91	2411	10,70	2489	10,77
Electricidad, gas y agua	25	0,30	41	0,37	53	0,41	81	0,40	99	0,45	113	0,50	112	0,48
Comercio	684	8,27	1075	9,49	1197	9,24	2940	14,50	3147	14,33	3390	15,04	3467	15,00
Transportes	211	2,55	357	3,15	369	2,85	904	4,46	1029	4,69	1074	4,77	1114	4,82
Servicios	879	10,63	1527	13,48	2565	19,80	6106	30,11	6920	31,52	7026	31,18	7197	31,14
Insuficientemente especificado	355	4,29	82	0,72	748	5,77	-	-	-	-	-	-	-	-

Fuente: Elaborado a partir de INEGI, Estadísticas Históricas de México, Tomo I, tercera edición, mayo 1994.

En el primer quinquenio de la década de los ochenta, la tasa de crecimiento anual de las ocupaciones manufactureras fue de solamente 0.07%, en el segundo de 0.48% (véase cuadro 4). En 1987 la pérdida de ocupaciones respecto al nivel alcanzado en 1980, así como la reducción en un 15.87% del número de horas trabajadas en la industria manufacturera, a consecuencia de la disminución del número de obreros y del número promedio de horas laboradas por quienes conservaron su empleo, muestra la incapacidad del sector de generar nuevos puestos de trabajo (Rendón y Salas, 1989;p.562 552).

CUADRO 4

**TASAS DE CRECIMIENTO MEDIO ANUAL DE LA POBLACIÓN OCUPADA POR
SECTOR DE ACTIVIDAD ECONÓMICA, 1950-1990**

Sector de actividad	50-60	60-70	70-80	80-85	85-90	80-90
económica	%	%	%	%	%	%
Agricultura, ganadería,						
silvicultura y pesca	2,45	-1,84	1,06	1,46	-1,22	0,11
Minería	3,83	2,44	1,50	4,30	1,65	2,97
Industria manufacturera	4,81	3,38	1,19	0,07	0,48	0,28
Construcción	6,16	3,41	12,95	0,27	4,27	2,25
Electricidad, gas y agua	5,20	2,55	4,28	4,10	2,68	3,39
Comercio	4,63	1,08	9,40	1,37	1,50	1,43
Transportes	5,42	0,33	9,38	2,62	0,86	1,74
Servicios	5,68	5,32	9,06	2,53	0,30	1,41

Fuente:Elaborado a partir de INEGI, Estadísticas Históricas de México,tomo I, mayo 1994.

Es también notable en este período, la fuerte caída del ritmo de crecimiento medio anual de las ocupaciones en la industria de la construcción. Mientras que de 1970 a 1980 éste fue de 12.96% , entre 1980 y 1985 bajó a 0.27%; y subió apenas a 4.27% entre 1985 y 1990 (véase cuadro 4).

A pesar de la incapacidad de generar empleo de los sectores que habían sido fuentes de empleo importantes en el país, las tasas de desocupación no crecen en la magnitud que se esperaría, dada la profundidad de la crisis económica por la que atravesó el país (véase cuadro 5). Sin embargo, este dato no significó que el número de puestos de trabajo generados fuera suficiente⁶, pues como señala Pastrana (1990), la PEA creció durante los ochenta a una razón de 800 mil demandantes de empleo al año, en cambio, el número de puestos de trabajo permaneció prácticamente constante, de modo que para satisfacer la demanda de trabajo, la economía nacional debería haber tenido tasas de crecimiento mayores al 5% anual; pero, desde 1982 hasta 1987, el PIB no alcanzó tasas de crecimiento mayores al 3%, e incluso fueron negativas en 1982, 1983 y 1986, tal como se consigna en el cuadro 1.

CUADRO 5
TASAS DE DESOCUPACIÓN

Fuente	Tasa %
Censo 1970	3.76
Censo 1980	3.05
Censo 1990	2.74
ENE 1988	2.51
ENE 1991	2.23

Fuente: Tomado de Jusidman y Etemod (1994).

⁶. Ver el apartado sobre desempleo abierto en Rendón y Salas, 1993, p.723 y s.s..

Las evidencias anteriores nos llevan a preguntarnos acerca de las actividades económicas que compensaron la pérdida de ocupaciones en las unidades productivas tradicionalmente generadoras de empleo.

De acuerdo a investigaciones realizadas sobre los cambios en el empleo en México en los años de crisis y reestructuración económica, la industria maquiladora jugó un papel importante en la absorción de trabajadores. Así, de 1983 a 1988, se duplicó el número de empresas maquiladoras en el país, pasando de 629 a 1,490; igualmente, se duplicó el número de puestos de trabajo, que en 1988 alcanzó los 389 mil empleos, cifra equivalente al 1.5% de la PEA y al 17.4% del empleo total en el sector manufacturero (Valdés, 1990; 87).

Asimismo, el sector terciario (transportes, comercio y servicios) tuvo un aporte significativo en la generación de empleos durante estos años. Desde 1970, este sector económico presenta un incremento en su ritmo de crecimiento: para 1980 el porcentaje de ocupaciones terciarias aumenta de 31.9% a 49.1%; y durante los ochenta se incrementa a 52% (véase cuadro 3).

Ahora bien, atendiendo a otros indicadores relativos a la calidad de las ocupaciones encontramos que un número considerable de mexicanos sólo ha tenido acceso a empleos precarios. Da cuenta de ello, la disminución de la importancia relativa del trabajo asalariado en todos los sectores económicos. En el cuadro 6, puede observarse que la disminución más importante ocurre entre 1979 y 1991, cuando los trabajadores asalariados pasan de representar poco más de las dos terceras partes al 55.28%, es decir, diez puntos porcentuales menos.

Por otra parte, para 1991, uno de los sectores económicos con mayor proporción de trabajo no asalariado, después del sector agropecuario, es el comercio (58.62%); pero es la construcción donde el aumento del trabajo no asalariado resulta extraordinario, pues en términos relativos aumentó al doble (véase cuadro 6).

CUADRO 6

POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA SEGÚN SECTOR DE ACTIVIDAD

Y POSICIÓN EN LA OCUPACIÓN, 1970-1991

Sector actividad económica	1970		1979		1991	
	Asal.	No Asal.	Asal.	No Asal.	Asal.	No Asal.
Agropecuario	2499	2604	1719	3821	1982	6208
	48,97%	51,03%	31,03%	68,97%	24,20%	75,80%
Minería, energía e industria	1877	526	3238	813	3958	1216
	78,11%	21,89%	79,93%	20,07%	76,50%	23,50%
Construcción	454	117	1049	179	1273	598
	79,51%	20,49%	85,42%	14,58%	68,04%	31,96%
Comercio	568	629	1262	1387	2004	2839
	47,45%	52,55%	47,64%	52,36%	41,38%	58,62%
Servicios	2201	733	4715	894	7545	2725
	75,02%	24,98%	84,06%	15,94%	73,47%	26,53%
Otros y no especificado	456	291	83	17	115	71
	61,04%	98,13%	83,00%	17,00%	61,83%	38,17%
Total	8055	4900	12067	7110	16878	13656
	62,18%	37,82%	62,92%	37,08%	55,28%	44,72%

Fuente: Elaborado a partir de García (1993).

El incremento del peso relativo del trabajo no asalariado dentro del comercio, continuó en el periodo 1991-1993, pues la contribución al total de empleos no asalariados del comercio y los servicios equivalió al 50% y 32% respectivamente (Rendón y Salas, 1996).

En las ciudades, fue notoria la proliferación de pequeños negocios basados en el autoempleo. De tal manera que, de acuerdo a Rendón y Salas (1996), entre 1988 y 1993 más del 25% de los nuevos empleos fueron creados en unidades de menos de cinco trabajadores remunerados; y en 1993, el porcentaje de la fuerza de trabajo de las áreas más urbanizadas del país ocupada en microunidades era del 42%.

Por otra parte, de 1979 a 1988, las encuestas de hogares muestran que se incrementó la importancia relativa del trabajo a tiempo parcial, así como la proporción de personas que tenían trabajo pero que no laboraron durante el periodo de referencia de la encuesta (Rendón y Salas; 1992). Asimismo, entre 1991 y 1993, el 45% de 2.3 millones de las nuevas ocupaciones generadas en estos dos años, trabajó solamente entre 0 y 15 horas (Rendón y Salas; 1996).

Así, podemos decir que ante la menor capacidad de absorción de fuerza de trabajo del sector manufacturero, y la falta de una mejor alternativa, se han creado empleos precarios, es decir, no asalariados, en unidades pequeñas, con ingresos bajos, jornadas laborales más cortas y ausencia de prestaciones laborales. En el siguiente apartado, nos detendremos en el problema de los bajos ingresos, pues es un aspecto medular en la explicación sobre el crecimiento del comercio en la vía pública.

3. La oferta de trabajo

De 1970 a 1979, la Población Económicamente Activa (PEA) compuesta por la población ocupada más desempleados involuntarios, aumentó de 12,955 millones a 19,177 millones personas y para 1990 tuvo un incremento mayor al alcanzar los 30,534 millones (véase cuadro 7).

En este crecimiento de la PEA ha contribuido en gran medida la mayor presencia femenina en el mundo laboral, las cifras que se muestran en el cuadro 7 revelan que en el período 1970-1991, la oferta de trabajo de la mujer prácticamente se cuadruplicó. Mientras que la PEA masculina se incrementó más lentamente, disminuyendo en 10 puntos porcentuales su peso relativo dentro de la PEA total en el transcurso de estos veinte años.

CUADRO 7
POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA POR SEXO, 1970-1991

Año	Total (miles)	Hombres (miles)	Mujeres (miles)
1970	12,955	10,489	2,466
%	100.0	80.96	19.04
1979	19,177	14,559	4,618
%	100.0	75.92	24.81
1991	30,534	21,257	9,277
%	100.0	69.62	30.38

Fuente: IX Censo de General de Población, 1970; Encuesta Continua de Ocupación Estadística, 1979; y Encuesta Nacional de Empleo, 1991.

Uno de los factores principales que explica la mayor incorporación de la mujer al mercado de trabajo⁷ es la creciente necesidad de obtener un ingreso para completar el gasto familiar. Da cuenta de este hecho los cambios en las características de las mujeres que en esta época de crisis se han integrado al mercado de trabajo. Se trata de mujeres de mayor edad, aquellas unidas con hijos, y las de más baja escolaridad. Estas mujeres hasta los años setenta habían tenido muy poca presencia en el mercado de trabajo; pero ante la contracción de los ingresos familiares han tenido que colaborar en la manutención económica de su familia, desarrollando actividades económicas de bajo nivel de calificación y muy poca seguridad laboral (García y Oliveira,1994).

A fin de documentar la magnitud del problema de la contracción de los ingresos de las familias mexicanas durante la crisis, a continuación presentamos algunos datos sobre salarios y los hallazgos de investigaciones recientes sobre el tema.

Los salarios reales comenzaron a decrecer desde 1977, aunque tuvieron una ligera recuperación en 1981, de modo que la caída acumulada a partir de 1981 hasta 1986, fue de 34%. Comparando la remuneración media anual (RMA) con el salario mínimo resulta que ésta apenas lo sobrepasa en un 51% en 1986, y la máxima distancia entre ambos fue en 1982, cuando la RMA equivalía a 1.71 salarios mínimos (Rendón y Salas,1989).

El comportamiento del salario mínimo muestra con mayor contundencia el deterioro del poder adquisitivo. Así, el decremento acumulado del salario mínimo de 1982 a 1988 fue del 45.6%, es decir que la capacidad de compra casi se redujo a la mitad (Pastrana,1990).

7. Otro indicador que da cuenta de este proceso, es la declinación de la población dedicada a los quehaceres del hogar dentro de la Población Económicamente Inactiva Urbana. En 1975 las amas de casa representaban el 54.3% de la PEI urbana, mientras que en 1985 fueron el 45.7%. (Casar y Ros,1989a)

Si se amplía el seguimiento del salario a la década de los setenta se puede ver que el punto de inflexión en el crecimiento de los salario mínimos ocurre en 1976, cuando alcanza su valor más alto (9,592.14 pesos diarios de 1987). Comparando entonces con ese año la caída del salario mínimo para 1988 asciende a 50.2% (véase cuadro 8).

CUADRO 8
SALARIO MÍNIMO REAL
1970-1988

AÑO	Salario (base 1987)
1970	7,701.59
1971	7,316.51
1972	8,290.37
1973	7,784.37
1974	8,408.19
1975	8,631.59
1976	9,592.14
1977	9,545.03
1978	9,217.44
1979	9,025.66
1980	8,392.96
1981	8,531.41
1982	7,541.57
1983	6,264.56
1984	5,874.53
1985	5,775.29
1986	5,669.41
1987	3,846.31
1988	4,757.52

Fuente: Tomado de Rendón y Salas (1989).

La proporción de los salarios respecto del PIB sigue, desde 1981, una tendencia decreciente: de representar 37.5% en 1981 pasó al 23.7% en 1989, esto es, una caída de más de diez puntos porcentuales. Tal comportamiento revela la severa contracción salarial ocurrida en estos años dentro de la economía nacional. Y aunque, en los noventa la relación salarios/PIB logró cierta recuperación, al incrementarse al 28.5% en 1993, no ha significado una recuperación de las pérdidas ocurridas durante los ochenta (véase cuadro 9).

Por otra parte, siendo la relación del PIB real/personas ocupadas un indicador de la productividad del trabajo social, su disminución refleja también la precariedad de las ocupaciones. Según Rendón y Salas (1992), entre 1980 y 1990, esta relación creció a una tasa media anual de 0.73%, en contraste con la registrada en la década anterior, que fue de 1.93%.

CUADRO 9
EVOLUCIÓN DE LA RELACIÓN ENTRE EL SALARIO Y EL PIB
1979 - 1989

Años	Masa Salarial/ PIB
1979	37.7
1980	36.0
1981	37.5
1982	35.2
1983	29.4
1984	28.7
1985	28.7
1986	28.5
1987	26.4
1988	24.5
1989	23.7
1990	25.0
1991	25.8
1992	27.3
1993	28.5

Fuente: INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales, varios números.

A pesar de que los datos de la Encuesta Nacional de Empleo Urbano del periodo 1987-1991, muestran una disminución del porcentaje de población ocupada con ingresos menores al salario mínimo, el ingreso individual se ha deteriorado drásticamente, pues el costo de la canasta normativa de satisfactores esenciales elaborada por COPLAMAR ha ido en aumento. Así, a principios de 1984, se necesitaba 3.64 salarios mínimos para que una familia de cinco personas para adquirir una canasta básica; en 1988 el costo aumentó a 4.78 salarios mínimos. Ante este deterioro del poder adquisitivo del salario, se presentó entre 1984 y 1989, un incremento en el número de trabajadores por familia de 1.56 a 1.63, según la encuesta de ingreso-gasto de esos años (Rendón y Salas, 1992).

Por otra parte, Cortés y Rubalcava (1991) analizan los cambios en la distribución del ingreso a partir de las Encuestas Nacionales de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH) de 1977 y 1984. El resultado de dicho análisis es que, a pesar de la tendencia a la baja de los salarios reales que ocurre en ese periodo, la concentración del ingreso no se acentuó, más aún el índice de Gini decreció, pues pasó de 0.488 en 1977 a 0.469 en 1984.

Los hallazgos mencionados indican "...que si bien hubo un cambio mínimo hacia una mayor equidad no es menos cierto que tuvo lugar en medio de una contracción generalizada de ingresos" (Cortés y Rubalcava, 1991:113).

Los investigadores mencionados plantean que la disminución en la concentración del ingreso, en dicho periodo, "...es el resultado de la combinación de dos procesos opuestos: uno que tendió a concentrar el ingreso, desencadenado por las políticas de ajuste, y otro de sentido contrario, que se originó en las acciones que emprendieron los hogares", tales como la venta ambulante, la prestación de servicios, la producción domiciliaria, o el arrendamiento de la propiedad y otros bienes. (Cortés y Rubalcava, 1991:26).

En un estudio más reciente, Cortés y Rubalcava, de nueva cuenta analizan los índices de Gini calculados con datos de la ENIGH, pero ahora para 1984-1989. Los valores encontrados del índice de Gini muestran que en esos años si hubo una mayor concentración del ingreso, esto se debió a una fuerte alza en términos reales de los ingresos del décimo decil de hogares. Lo cual significa que "...el aumento de la desigualdad en el periodo 1984-1989 se originó básicamente en el alza de ingresos totales que favoreció a una décima parte de las familias: las de mayores recursos" (Cortés y Rubalcava, 1992:28).

Otra investigación que apunta a reafirmar la idea de que la disminución del ingreso familiar impulsó el aumento de la oferta de trabajo, es el realizado por Selby et.al. (1990). Dicho estudio tiene como objetivo analizar la organización familiar de la población urbana en México, en particular, las formas como este núcleo enfrenta el problema de la reproducción. Se trata de una investigación fundamentalmente antropológica, que se apoya en dos encuestas realizadas en varias ciudades del país, la primera se levantó en 1977 y, la segunda, 10 años después, en 1987.

Los autores concluyen que las familias han adoptado dos caminos: estrategia de "cada quien por sí mismo", lo cual se tradujo en un rompimiento con la familia; y la denominada "solución mexicana", esto es, que campearon la crisis colectivamente. Para demostrar que la "solución mexicana" fue la que predominó, los autores, se basan en que: 1) se mantuvo la relación positiva entre bienestar familiar y tamaño de familia y el tamaño promedio de familia creció de 5.26 a 5.66; 2) el número de familias complejas aumentó mientras que las nucleares se redujeron; y 3) el número de mujeres que no laboran disminuyó.

4. El impacto de la crisis económica en el AMCM

La desigual distribución espacial de la crisis y la reorganización productiva, se expresaron en la conformación de regiones de acelerada actividad industrial o en proceso de reindustrialización, frente a otras en que dicha actividad sufrió una franca desaceleración.

Esta recomposición geográfica de la estructura productiva, que resulta de la relocalización de empresas fuera de las tradicionales zonas industriales y del mayor peso de las maquiladoras en la producción nacional, tiene como consecuencia que algunos polos industriales generados por la etapa de sustitución de importaciones, como es el caso del valle de México, Monterrey y el estado de Hidalgo, modifiquen su participación en la actividad industrial del país⁸.

En particular, el hecho de que el crecimiento económico descansa en las empresas que producen para el mercado externo, tiene repercusiones directas sobre el AMCM, tanto porque han cambiado las preferencias de localización industrial, como porque el mercado interno que se conformó en este territorio perdió importancia como factor impulsor de la actividad económica.

De manera similar a lo que ocurrió a nivel nacional, en el AMCM, los sectores económicos antes dinámicos, como la manufactura, redujeron su capacidad para emplear a un número importante de trabajadores. De 1980 a 1985, "...la ciudad de México experimentó, por primera vez desde 1930, una reducción absoluta de sus empresas industriales de 38.4 a 33.1 miles, que fue más acentuada que la del país en su conjunto" (Garza,1990:41). Lo anterior significó en términos de personal ocupado en la industria, un decremento de 1.1 millones en 1980 a 844 mil en 1985.

Esta situación también se presentó en el comercio y los servicios: se perdieron 81,637 empleos en el sector terciario, reduciéndose de 48.2% a 43.7% su

⁸. Ver Rendón y Salas (1989) y De la Garza (1988).

participación dentro del PIB terciario nacional; pero a diferencia de las manufacturas, el número de establecimientos aumentó en términos absolutos, al pasar de 18,436 en 1980 a 25,634 en 1988 (Garza y Rivera,1995).

A pesar de la reducción de la capacidad productiva de la planta industrial en el AMCM, los niveles de desempleo abierto no aumentaron en la misma medida. Incluso la tasa de desempleo ha tenido una tendencia negativa, es decir, ha decrecido. Así, tras un máximo de 6.5% en 1983, ésta pasó a 4.4% en 1987 y a menos de 3% a principios de 1990 (Roubaud,1995).

Tal como ocurrió a nivel nacional, en el AMCM, la incapacidad de generar empleos de las actividades económicas dinámicas en época de auge económico, si bien no se tradujo en desempleo, si implicó el incremento de ocupaciones precarias, mal remuneradas, inestables y de tiempo parcial.

En el Distrito Federal, el tamaño medio de los establecimientos decrece conforme más reciente es su fundación, antes de 1981 era de 13.2 personas por establecimiento en promedio y se reduce a 3.8 personas en 1988. Asimismo, la mortalidad de los establecimientos es mayor, pues de las 217,200 unidades registradas en 1985, cuatro años después, alrededor del 20% ya no existían (Rendón y Salas,1992a).

El incremento de 2.2 millones de personas ocupadas en el AMCM, entre 1979 y 1989, ocurre sobre todo en actividades por cuenta propia, de modo que el peso relativo del trabajo asalariado en el empleo global se redujo de 81 a 75%. El grueso del incremento neto del trabajo no asalariado (85%) se concentró en el comercio y los servicios, y dos terceras partes de los nuevos empleos no asalariados se generaron en el comercio. Asimismo, de 1.3 millones de personas dedicadas al comercio, 15% no contaba con un establecimiento fijo para realizar esta actividad y alrededor del 40% de las personas ocupadas en la preparación y venta de alimentos, lo hacía en la vía pública o a domicilio (Rendón y Salas,1992a).

Lo anterior denota que en el AMCM se presentaron tendencias similares a las ocurridas en el plano nacional, es decir, **que el problema al que se han enfrentado las familias urbanas para su reproducción no radica tanto en la desocupación, sino en la imposibilidad de contar con un empleo seguro y bien remunerado.**

La proliferación de actividades precarias, de pequeña escala y por cuenta propia, principalmente dentro del sector terciario, evidencian la importancia que hoy en día tiene el comercio en la vía pública dentro de la estructura de la ocupación en el AMCM, lo cual es el producto de un conjunto de factores desencadenados por la crisis y reestructuración económica. Estos procesos generaron una doble condición estructural: por un lado, incapacidad de generar empleos seguros y bien remunerados; y, por otro, una creciente necesidad de complementar el del jefe de familia que se ha deteriorado drásticamente en los últimos quince años. Modificar estas condiciones requiere de un esfuerzo social de gran envergadura, que dadas las dificultades para tener un crecimiento económico sostenido, la posibilidad de lograrlo, cada vez, se torna más lejana. Y cualquier forma de control del crecimiento del comercio en las calles de la ciudad, que no esté orientada a modificar dichas condiciones estructurales, será limitada y poco duradera.

III

UNA CARACTERIZACION DEL COMERCIO EN LA VIA PUBLICA EN EL CENTRO HISTORICO DE LA CIUDAD DE MEXICO

El objetivo de este capítulo es identificar las principales características económicas de los puestos y las características socioedemográficas de quienes los atienden. La información necesaria para elaborar esta sección se obtuvo mediante la aplicación de sesenta cuestionarios a diferentes personas que atendían algunos de los puestos instalados en las calles del Centro Histórico. La magnitud de la muestra y el hecho de que ésta sea no probabilística implica que el alcance del presente análisis sea limitado, se trata más bien de un estudio de caso. Sin embargo, este ejercicio nos permitió corroborar algunas de las ideas que surgen en el capítulo anterior sobre los aspectos que determinan el incremento de puestos en la calle, a la vez que mostrar algunos elementos que identifican al grupo de comerciantes que se entrevistaron, cuestión que puede dar idea de lo que pasa en el universo de comerciantes de la vía pública¹.

Los cuestionarios se levantaron de la manera siguiente: 21 en la calle de Academia, 11 en el costado poniente de la Catedral, 15 en la calle de Independencia, 5 en Pino Suárez, 3 en Soledad, 3 en Venustiano Carranza y 2 en Tabaqueros. Estas entrevistas fueron hechas durante el mes de julio de 1991 y la mayoría de los puestos pertenecen a la Coordinadora de Organizaciones de Comerciantes Ambulantes del Centro Histórico (COCA-CH).

¹. En Mendoza (1994) se presenta un estudio detallado de las características y el comportamiento de los vendedores en la vía pública, y utiliza como referente concreto con una muestra más amplia de puestos del centro de la Ciudad de México.

En la elaboración de las preguntas se retomó el cuestionario en el que se basó la Encuesta Nacional de Economía Informal 1988-1989, por lo cual en algunos aspectos es posible comparar los resultados de ambas encuestas.

El análisis de los resultados se divide en dos partes, cada una de las cuales corresponde a una unidad de análisis distinta. En el primer apartado se discuten las características de los puestos y en el segundo las de los comerciantes, tanto de aquellos que fueron encuestados directamente, como de otras personas que también laboran en el puesto.

1. Características de los puestos

Aspectos generales

Como era de esperarse, se encontró que el mercado en las calles donde se levantó la encuesta está compuesto por una gran variedad de mercancías. Una primera clasificación de ellas consta de 14 rubros. El giro que predominó fue el de ropa y bolsas con 30%, le siguió bisutería 11.7% y juguetes 10%; a las artesanías les correspondió 8.3%, a los puestos de adornos y juegos 6.7% y el mismo porcentaje al de plumas, relojes y lentes; de los demás giros² sólo se captaron uno o dos puestos por cada uno.

La mayor parte de los comerciantes de la encuesta vende artículos de origen nacional (33 puestos); los puestos que venden mercancías de origen extranjero fueron catorce y cinco puestos tenía ambos productos.

2. Estos giros son: artículos de cocina, cassetes, videocassetes, autoaccesorios, herramientas y paraguas.

Se pudo comprobar que efectivamente, los puestos se instalan de lunes a sábado o toda la semana (95%) y que casi todos los comerciantes (93.3%) trabajan de tiempo completo en esta actividad.

La distancia entre la mínima y la máxima antigüedad en el comercio callejero fue bastante amplia, de un mes a 35 años. Pero el dato que más se repitió (la moda) fue un año; además el número de años promedio dentro de la actividad fue de 6 años. Así, a pesar de que el 59.3% de los puestos tiene más de diez años de existir, el hecho de que el 22.2% tenga sólo dos años, aunado a los datos anteriores, da cuenta de que el ritmo de crecimiento de puestos callejeros se aceleró durante los ochenta, especialmente en el segundo quinquenio, y que aún mantiene un ritmo de crecimiento importante (véase la gráfica I).

Por otro lado, 32 de 60 comerciantes tuvieron antecedentes laborales y el número de años promedio fuera del último trabajo (6.5 años) prácticamente coincide con el número de años promedio en el comercio callejero. Además, el 93.5% de los 32 comerciantes con antecedentes laborales eran asalariados, cuestión que da cuenta de la relación existente entre los cambios en el empleo urbano y el aumento de puestos callejeros (véase la gráfica II).

Ganancias y giros³

El número promedio de trabajadores por puesto fue de 1.33, lo cual significa que la mayoría son unidades unipersonales y que la ganancia de estos negocios son 'ingresos mixtos'; en otras palabras, "...la ganancia es una retribución tanto al capital como al trabajo; pero dada la pequeñez del capital y la escasa importancia del

³. El análisis de las ganancias del negocio se hace sobre la base de 47 registros, debido a que 8 de las personas entrevistadas eran empleados y no tenían conocimiento del monto de las ganancias; y cinco comerciantes no proporcionaron este dato.

trabajo ajeno, la ganancia es fundamentalmente una retribución al trabajo..."⁴ (Rendón y Salas, 1991).

Los niveles de ganancia mensual que obtienen los puestos son muy variados: oscilan entre los \$200 y los \$3,750 pesos. Sin embargo, predominan niveles de ganancia bajos: el 38% obtiene una ganancia menor al salario mínimo (s.m.); 42% entre uno y dos s.m.; y solamente 12% obtiene más de 2 s.m. (véase la gráfica III).

Haciendo un análisis más grueso de los datos resulta que el ingreso promedio mensual es de \$735 pesos⁵, lo cual coloca al comercio callejero en ventaja frente a empleos con salarios menores a 2 s.m..

Otra característica de las ganancias es que son muy inestables, ya que hay días en que los comerciantes no venden nada. Esta situación se confirma por el bajo número de personas que completaron la tabla de Ingresos y Gastos semanales del cuestionario que se aplicó. La razón por la que no les era posible completarla reside en que la mayoría no llevan cuentas de sus ventas. Incluso en algunos de los pocos casos que llenaron dicha tabla, el saldo semanal fue negativo, es decir, que tuvieron pérdidas durante la semana anterior a la aplicación de nuestro cuestionario.

Las variaciones en el ingreso por la existencia de temporadas altas y bajas son bastante grandes. La ganancia promedio semanal en la mejor época del año, por lo general durante el mes de diciembre, ascendió a \$1,434 pesos, dato que podría estar sobrestimado por el peso que tienen 6 puestos que percibieron ganancias mayores a \$1,050 pesos; además la máxima ganancia semanal que más se repitió fue de \$200 pesos. En la época del año extrema a la de 'vacas gordas' es frecuente

4. Esta apreciación justifica que se utilicen los términos ingreso y ganancia indistintamente.

5. La ganancia media es más alta que la ganancia media correspondiente al comercio minorista "informal" que se obtienen a partir de la información de la Encuesta Nacional de Empleo Informal 1988-1989, pues ésta fue de 0.61 salarios medios. El salario medio equivale a dos salarios mínimos, por lo tanto, la ganancia media de la ENEI para los puestos en vía pública es inferior a dos salarios mínimos en 39%; y en nuestro caso equivale a dos salarios mínimos. (ver Rendón y Salas, 1991).

obtener ganancias nulas; así lo confirma el que la mitad de los comerciantes manifieste que la mínima ganancia semanal en un año ha sido igual a cero.

En lo que respecta al ingreso según el giro, resultó que las ganancias de los puestos de ropa, bolsas y zapatos tuvieron el siguiente comportamiento: 38% reportaron ganancias menores al salario mínimo (s.m.); 53% entre uno y dos s.m. y ningún puesto tuvo más de 3 s.m. de ganancia. Los giros que tuvieron ganancias mayores a 3 s.m. fueron: bisutería (16.7%), cassetes y videos (16.7%), artesanías (50%), plumas, relojes, lentes y paraguas (16.7%). Los puestos de juguetes, autoaccesorios, herramientas, adornos y juegos tuvieron ganancias hasta de 2 s.m..

De la relación entre ganancias y giros puede derivarse que las mayores ganancias están asociadas con artículos cuyo precio unitario es bajo, en tal caso se encuentran los puestos de bisutería, cassetes y lentes; o con las mercancías que tienen un atractivo especial, como las artesanías.

La precariedad del ingreso confirma que la principal función del comercio en vía pública es la de garantizar la sobrevivencia de un número importante de capitalinos y que la contribución a la acumulación de capital es nula, por los bajos niveles de ingresos que se generan.

La relación con los proveedores

El 66.7% de los 40 puestos que no utilizan crédito compran la mercancía a un intermediario o directamente en tiendas. Esta información en cierta medida contradice la apreciación de la CANACO respecto a que el comercio en vía pública es competencia desleal, ya que los comercios establecidos son uno de sus principales proveedores, lo cual significa que más que competir con ellos forman parte de su cartera de clientes.

La fuente principal de crédito de los puestos que sí cuentan con crédito son los proveedores: 10 de 16 puestos se encuentran en esta situación. De los proveedores que dan crédito, 20% son pequeñas empresas y 30% intermediarios⁶. Estos datos revelan la existencia de una relación 'de riesgos compartidos' entre las unidades comerciales y sus proveedores.

Por otra parte, sólo 2 puestos habían tenido crédito de alguna institución bancaria y 4 de familiares.

La escala de las transacciones explica que el 45.2% no utilice crédito porque prefiere echar mano de sus propios recursos o porque piensan que no necesitan crédito para desempeñar su actividad.

El 70% de los que tienen crédito de sus proveedores son puestos de ropa, bolsas y zapatos, el 10% de juguetes, el 10% son de artesanías y 10% venden una variedad de mercancías.

La forma de comprar mercancía predominante es 'al contado' (58%); el 20% compra 'a crédito' y el 5.5% tiene mercancía 'a consignación'. Las mercancías que se adquieren 'a consignación' son: ropa, bolsas, zapatos, bisutería y juguetes.

Solamente dos puestos tienen como proveedor a una empresa grande, uno de ellos vende ropa y el otro cintas. Además el puesto de ropa tiene la facilidad de cambiar modelos en caso de que no tengan comprador.

Empresas pequeñas proveen a 13 puestos y a 4 de ellos sólo les vende una parte de la mercancía. La mayoría (35 puestos) compra a un intermediario o directamente en tiendas y 9 de los comerciantes son también artesanos.

El giro de los puestos a los que los provee exclusivamente una empresa pequeña son: ropa, bolsas y zapatos (44.4%), juguetes (33.3%), artesanías (11.1%) y una combinación (11.1%). En el rubro de ropa, bolsas y zapatos el porcentaje aumenta a

⁶. Si se agregan los datos correspondientes a los puestos que se abastecen con distintos tipos de proveedor, encontramos que el 50% de los puestos que tienen crédito con sus proveedores, éstos son pequeñas empresas.

64.4% si se incluyen los puestos que además de la pequeña empresa tienen otro proveedor.

La información que se presenta en este apartado, da una idea de la rama a la que pertenecen las empresas que distribuyen sus productos por estos canales (textil, calzado y juguetería). También se aprecia la existencia de cierto nivel de encadenamiento entre productores y distribuidores.

Antecedentes laborales de los comerciantes entrevistados

Poco más de la mitad de los comerciantes entrevistados habían tenido un trabajo anterior (32), de los cuales el 93.5% fueron asalariados. Los pocos que eran trabajadores por cuenta propia tienen en promedio 15 años en el comercio en vía pública, en cambio, quienes eran asalariados tienen, en promedio, 3.6 años de ser comerciantes en la calle.

Las razones por las que los comerciantes dejaron su último trabajo revelan el efecto de la caída del salario y el descenso de la actividad económica en el empleo. Así, el 30% dejó su último trabajo porque el salario era muy bajo, el 26.7% fueron liquidados y 10% se salieron porque el trabajo era mucho para el salario que percibían.

Por otro lado, los motivos para elegir al comercio en la calle como fuente de trabajo, en orden de importancia, son: obtener mayor ingreso (33.3%), por tradición familiar (20%), por ser independientes (18.3%) y por que no encontró otro trabajo (16.7%) (véase la gráfica IV).

Estas respuestas confirman que el problema no reside tanto en la escasez de empleos como en la caída del ingreso. Otro indicador de cómo en los últimos años el problema del ingreso cobra mayor significación es el número de años en el comercio callejero según el motivo para incorporarse a esta actividad. Quienes no encontraban

otro trabajo tienen un promedio de 8.5 años en el comercio callejero; en cambio, los que lo hicieron por obtener mayores ingresos tienen un promedio de 3.6 años de vender en la vía pública.

El número de años promedio fuera del último trabajo tiene variaciones importantes según la posición en el comercio: los patrones tienen 7.5 años promedio fuera del último trabajo, los trabajadores por cuenta propia 7.2 años y los trabajadores asalariados 1.6 años. En el caso de los trabajadores familiares sin pago, ninguno tuvo antecedentes laborales.

La mayoría de los comerciantes que habían sido empleados pasaron a ser, dentro del comercio callejero, trabajadores por cuenta propia (75.9%), el 13.8% continuaron en su condición de asalariados, sólo el 6.9% son patrones y 3.4% trabajan como familiares sin pago.

Relaciones de trabajo⁷

La mayoría de los comerciantes son trabajadores por cuenta propia (45); trabajadores asalariados fueron 8; patrones 4; y sólo 3 fueron trabajadores familiares sin pago.

Pareciera ser que la existencia de trabajo asalariado es un fenómeno nuevo en esta actividad; esta idea se apoya en los años promedio en el comercio callejero según la posición, pues los asalariados tuvieron la antigüedad media más baja (0.6 años).

También se captó un caso de subcontratación; se trata de un trabajador que recibe un salario por parte de la empresa que fabrica la ropa que él mismo vende; además trabaja como chofer para esta misma empresa.

7. Para realizar este apartado se utilizó la información obtenida de las personas a las que se entrevistó, es decir, que no incluye a todos los integrantes del puesto, lo cual se hará en la segunda parte del capítulo.

Otros tres comerciantes tienen una actividad complementaria y en ella son trabajadores por su cuenta.

Condiciones de Trabajo

Las condiciones de trabajo de los comerciantes son bastante difíciles, sólo 7 de 60 cuentan con seguro social. Otro indicador sobre este aspecto es el deseo de que los hijos continúen en la misma actividad: de los 33 comerciantes que tienen hijos, sólo 6 deseaban que sus hijos fueran también comerciantes en la calle⁸. La principal razón por la que algunos contestaron positivamente fue que a través de esta actividad se pueden obtener mayores ingresos en comparación a otros empleos.

De los que no deseaban que sus hijos continúen en el comercio en la vía pública, la mayoría (19 de 33) prefieren que se superen y consideran que el trabajo en la calle es muy difícil, por los cambios climatológicos, la falta de sanitarios, de comida, la contaminación y la discriminación social hacia esta actividad.

Organización, expectativas y principales problemas

Casi todos los comerciantes encuestados pertenecen a una organización (87.7%); la mayoría que declaró no pertenecer a ninguna fueron trabajadores asalariados. El principal beneficio que dijeron tener por parte de la organización es el lugar de trabajo y algunos mencionaron que reciben ayudas especiales, sobre todo cuando pierden su mercancía.

Aunque hay quienes tienen planes de agrandar el negocio (34.5% de los puestos), pareciera ser que la actividad comercial en estas calles comienza a

⁸. Los 6 comerciantes que si desean que sus hijos sean comerciantes son trabajadores por cuenta propia, pues ningún patrón ni trabajador asalariado contestò positivamente a esta pregunta, y los trabajadores familiares sin pago no tienen hijos.

presentar ciertos síntomas de saturación, lo que se manifestó por el hecho de que 29.3% de los puestos tenga como problema principal la falta de clientes; y que otro 17.2% manifiesten ser afectados por la competencia que representan otros puestos.

Asimismo, las expectativas sobre la potencialidad del comercio para acrecentar las ganancias no son altas, ya que casi la mitad de los comerciantes (48.3%) planea seguir con el negocio al mismo nivel y 12.1% pretenden cambiarse de actividad. Y quienes desean abandonar el comercio en vía pública no tienen más de 6 años en él.

2. Características de los integrantes de los puestos⁹

Edad

El rango de edades de los comerciantes abarca desde los 14 años hasta los 63 años. Pero la mayor parte de los comerciantes son jóvenes, pues 55.7% están entre 15 y 30 años de edad; 5.1% tuvieron menos de quince años; y el 39.2% corresponde a quienes tiene más de 30 años.

De los 80 casos la mayor parte son hombres (62.8%), y aunque la edad media es igual para hombres y mujeres (30 años), existen diferencias en la distribución por edades según el sexo.

Así, los cohortes de edad en los que se ubica la mayor parte de la población masculina son extremos: 26.5% tienen más de 35 años, y 22.4% entre 15 y 20 años; en cambio, para las mujeres los porcentajes más altos corresponden a los siguientes cohortes: 20 a 25 años (20.7%) y 25 a 30 años (24.1%) (véase la gráfica V).

⁹. Para el análisis estadístico contenido en los apartados que siguen, se cuenta con 80 registros: los 60 correspondientes a las personas que contestaron directamente los cuestionarios y 20 a las otras personas que también atendían el puesto.

La edad según la posición en el trabajo es muy significativa, ya que corrobora la idea de que la existencia de trabajo asalariado es un fenómeno reciente y que los patrones en general pertenecen a generaciones viejas de comerciantes (véase la gráfica VI).

Los patrones cuentan con una edad promedio de 39 años y el 60% tiene más de 35 años. La edad promedio de los trabajadores por cuenta propia también se encuentra por arriba de la media (32 años), aunque 28 de 50 tienen menos de 30 años. Los trabajadores familiares sin pago tienen una distribución por edades con menores variaciones que el resto, pero hay cierta concentración en el cohorte de 15 a 20 años (5 de 13). Los más jóvenes son los trabajadores asalariados, la edad media (20 años) se ubicó muy por abajo de la media de toda la población (30 años), sólo uno de 11 la sobrepasó por cinco años.

Estado Civil

Poco más de la mitad de los comerciantes son casados (55.7%), y la proporción de hombres solteros es ligeramente superior a la proporción de mujeres solteras; esto se debe probablemente a que los hombres casados requieran de mayores ingresos y estabilidad, por ser jefes de hogar (véase la gráfica VII).

Todos los patrones son casados; en cambio, la mayoría de los asalariados son solteros, quienes son los que tienen menores ingresos. Una proporción importante de trabajadores por cuenta propia están casados (30 de 50). En una situación similar se encuentran los trabajadores familiares sin pago, quienes 8 de 13 son casados; se trata de mujeres que ayudan a sus maridos en la venta callejera.

Niveles de Escolaridad

En el grupo de comerciantes predominan niveles de escolaridad bajos, ya que 82.9% cursaron solamente primaria o secundaria.

La escolaridad según el sexo no presenta fuertes cambios, aunque la proporción de mujeres con primaria es más alta que la de los hombres, 40.7% y 35.4% respectivamente; así mismo, 11.1% de las mujeres cuenta con una carrera técnica, mientras que la proporción correspondiente a hombres sólo alcanza el 4.2%.

En lo que respecta al nivel de estudios según la posición laboral, resulta que, en general, los patronos tienen más bajos niveles de escolaridad que los trabajadores asalariados, pues la mayoría cursaron solamente la primaria. En contraste, la mayor proporción de asalariados tiene secundaria.

La información anterior también contradice la creencia de que los peores puestos de trabajo son ocupados por los grupos sociales con menor escolaridad, como señalan Rendón y Salas (1991) en el análisis de los resultados de la ENEI 1988-1989.

Parentesco

A pesar de que la mayor parte de los puestos entrevistados no son negocios de una familia (49 de 80), los negocios familiares tienen un peso muy importante dentro de esta actividad económica, y la relación familiar que se presenta con mayor frecuencia es la de pareja, fueron 12 de 31 (véase la gráfica VIII).

Características migratorias

Casi la mitad de los comerciantes entrevistados (27 de 60) son migrantes, pero no son inmigrantes recientes, pues el número de años promedio de residir en la Ciudad de México es de 17 años y el 59.3% tienen más de diez años de vivir en la ciudad.

Por otro lado, el porcentaje de comerciantes que tienen menos de 2 años de ser inmigrantes no es despreciable (22.2%). Además, se detectaron algunos casos en los que el tiempo de residencia en la ciudad no sobrepasa los dos meses; otros que mantienen un contacto constante con su lugar de nacimiento, en particular, aquellos que venden artesanías, pues en su pueblo natal las elaboran (véase la gráfica IX).

La unidad familiar¹⁰

El 87.7% de los comerciantes pertenecen a familias en las que trabajan de 1 a 3 miembros de la familia y el tamaño promedio de su familia es de 5 personas.

Pudiera ser que el hecho de que el 66.7% de los trabajadores familiares sin pago hayan ingresado al comercio callejero durante los últimos diez años, se explique por la tendencia de las familias mexicanas a aumentar el número de miembros de la familia que se incorporan al trabajo, como una 'estrategia de sobrevivencia' ante la caída del ingreso. También es importante considerar que puede tratarse de jóvenes para los que su estancia en esta actividad es pasajera y que aún no son jefes de hogar.

El análisis del ingreso que se obtiene de la venta callejera en relación a la familia revela las diferencias en las necesidades de ingreso. Así, en el caso de los trabajadores asalariados, solamente el 14.8% tienen hijos y son ellos quienes perciben los más bajos ingresos (el salario promedio es de \$451,667 pesos).

¹⁰. En este apartado se utilizan datos de 60 registros.

3. Comentarios finales

A partir de los datos expuestos anteriormente, se puede decir que el grupo de comerciantes entrevistados es nuevo, hasta cierto punto, ya que el 63.3% tiene menos de 4 años dentro de esta actividad, aunque hay también una porción importante de "viejos" comerciantes (18.3% de 80 casos tienen más de 10 años de vender en la calle).

Predominan los puestos precarios, con ingresos inestables que varían de acuerdo a las distintas épocas del año y en función de los días de pago del resto de la población trabajadora. Por otra parte, la presencia de puestos con niveles de ganancia no tan precarios explica el surgimiento de trabajo asalariado dentro de esta actividad económica. Asimismo se comprueba que, frente al ingreso y condiciones de trabajo de quienes laboran a cambio de uno y dos salarios mínimos, el vender en la calle representa una mejor opción, porque los ingresos son ligeramente mayores y por la independencia relativa que se tiene.

El tipo de giro influye en el monto de las ganancias y conforma subgrupos de comerciantes, no sólo por este hecho sino también por el tipo de proveedores compartidos.

El análisis de las fuentes de abastecimiento y el tipo de relación de éstas con los puestos callejeros, muestra que el comercio en vía pública es en realidad la "punta del iceberg", pues las compras a crédito de la mercancía, la liga con empresas pequeñas y con intermediarios, hacen pensar en la existencia de una red productor-comercio callejero que se alimenta mutuamente.

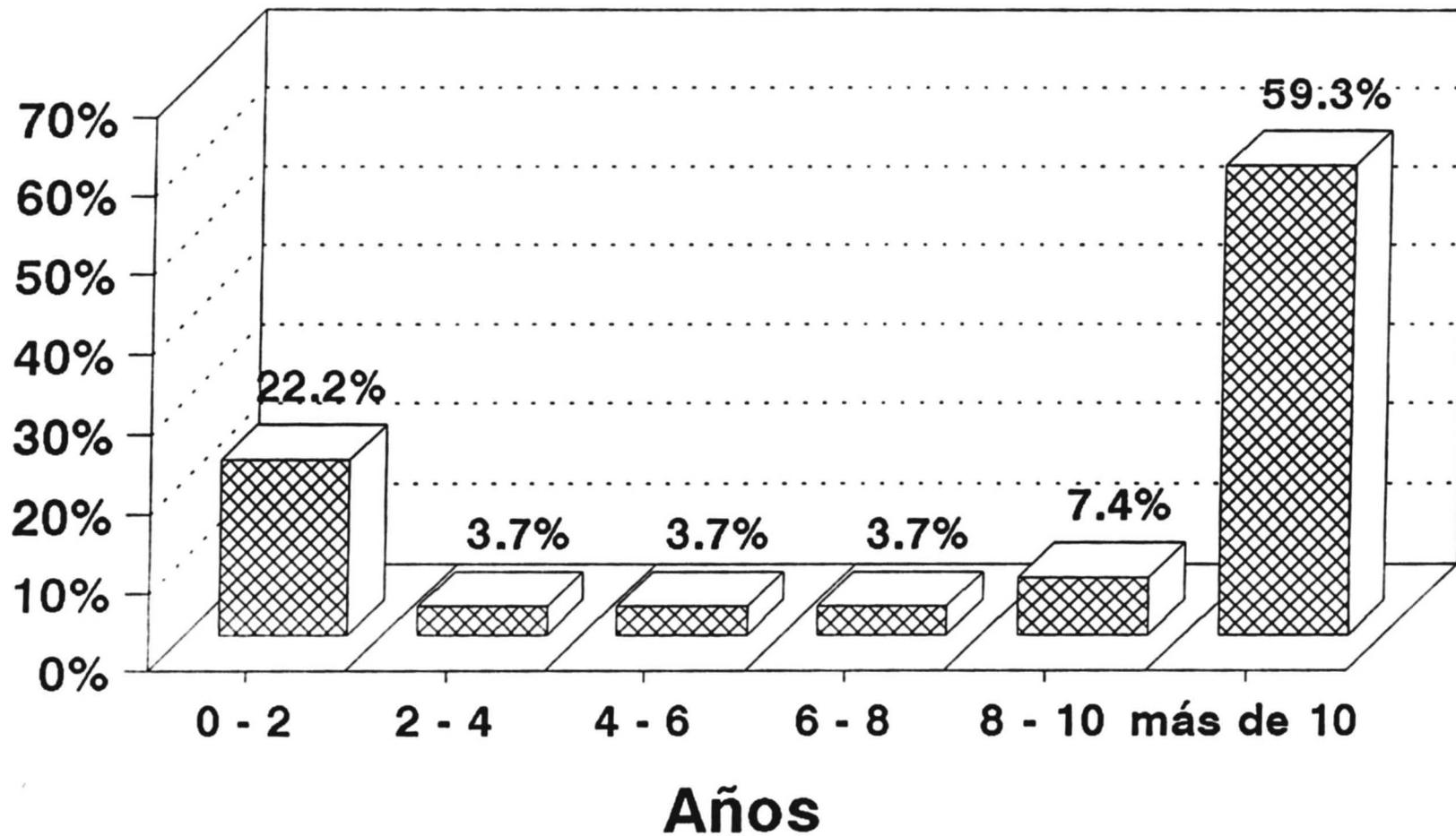
En cuanto a la concepción que tienen los comerciantes de ellos mismos como un grupo social, se trasluce en que las ideas respecto a que la venta en la calle es una actividad "marginal", último refugio de la pobreza y por ende último peldaño de la escala social, se filtran en la forma de concebirse así mismos, de allí que sean muy

pocos quienes desean que sus hijos continúen en esa actividad (6 de 33 comerciantes con familia).

Por otro lado, se confirma que la consigna principal de las organizaciones de comerciantes es la defensa del lugar de trabajo, aunque algunas organizaciones también se plantean la tarea de "dignificar al comerciante".

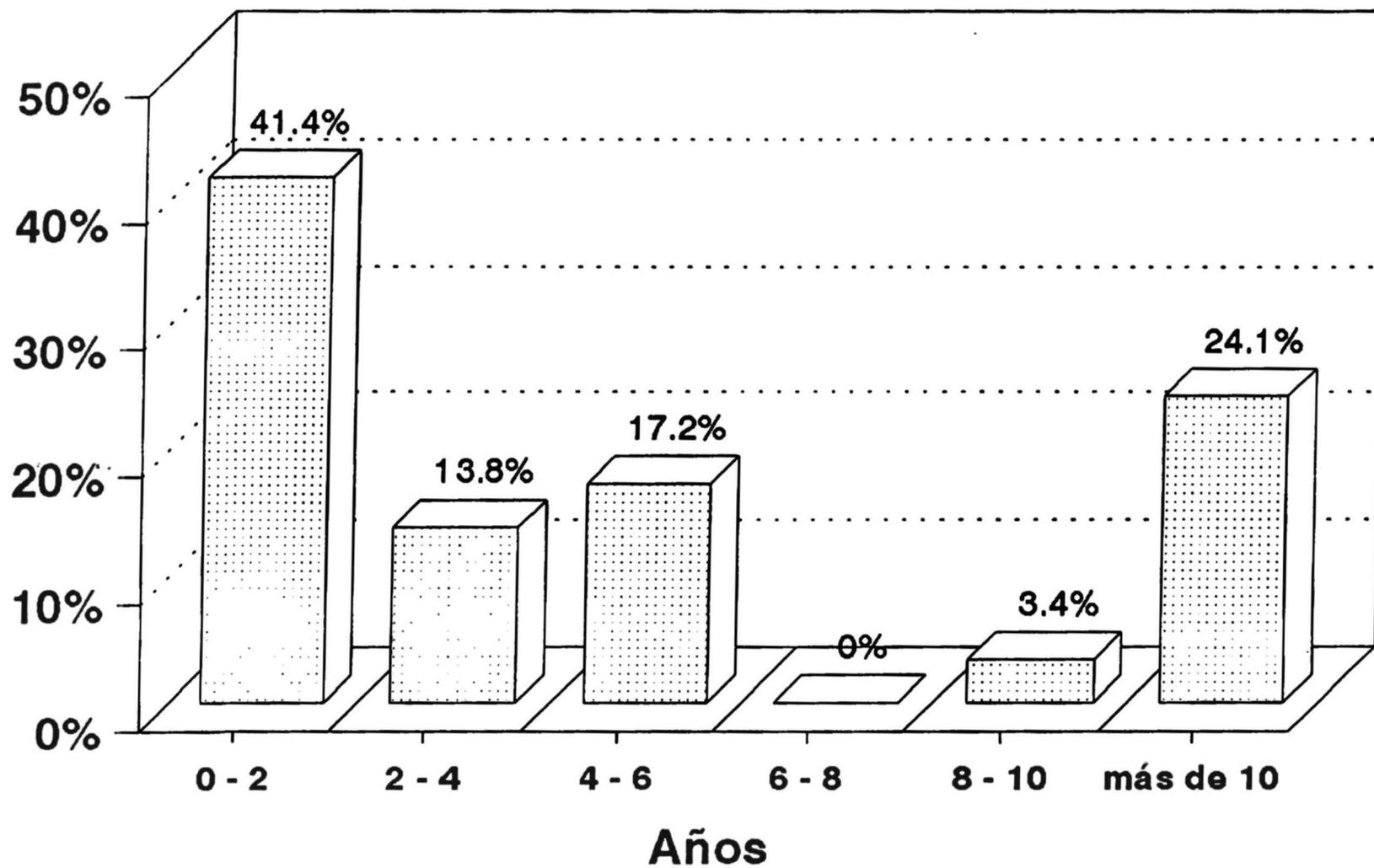
G R A F I C A S

I. AÑOS EN EL COMERCIO EN VIA PUBLICA



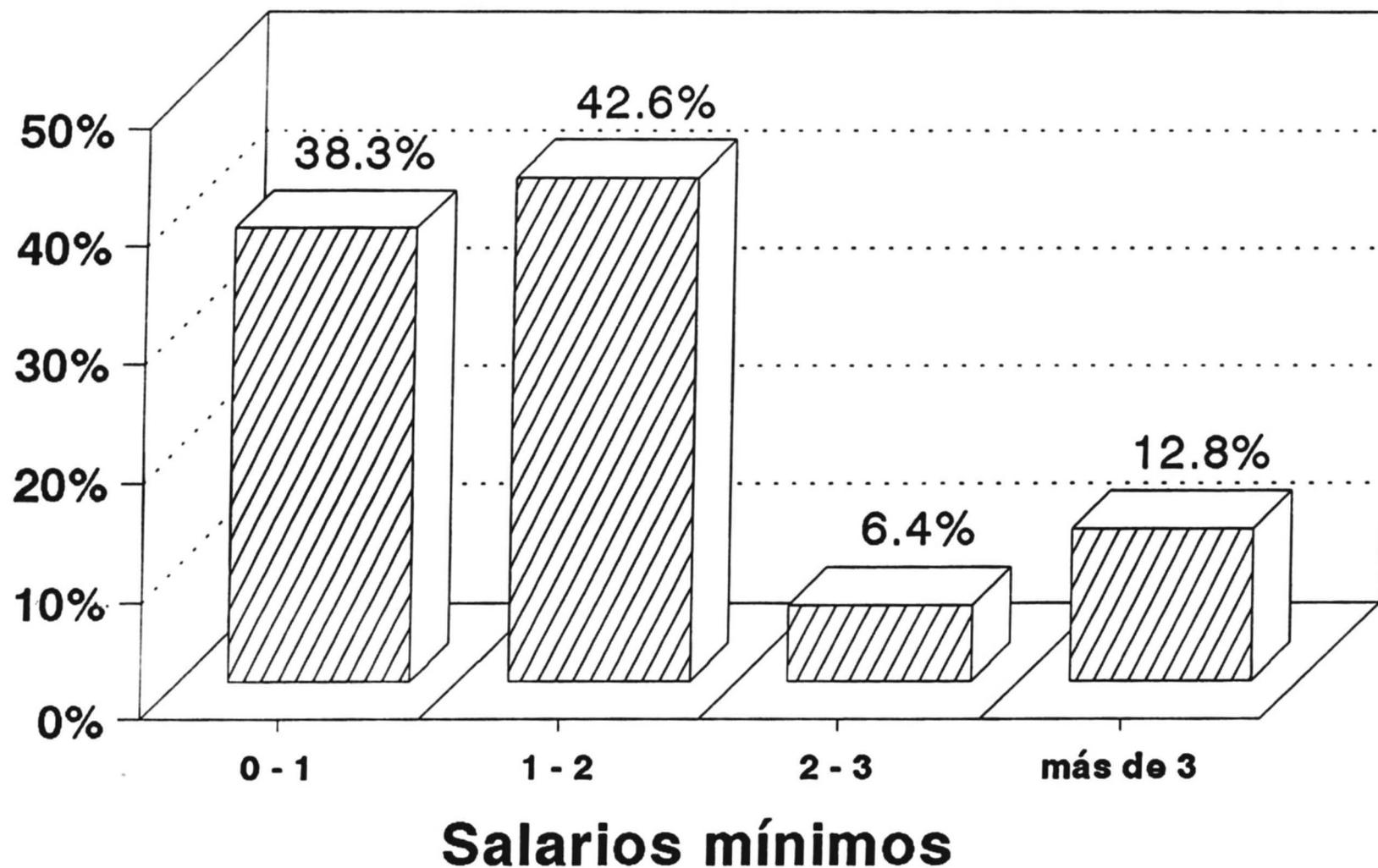
C.H. de la Ciudad de México, julio 1991.

II. AÑOS FUERA DEL ULTIMO TRABAJO



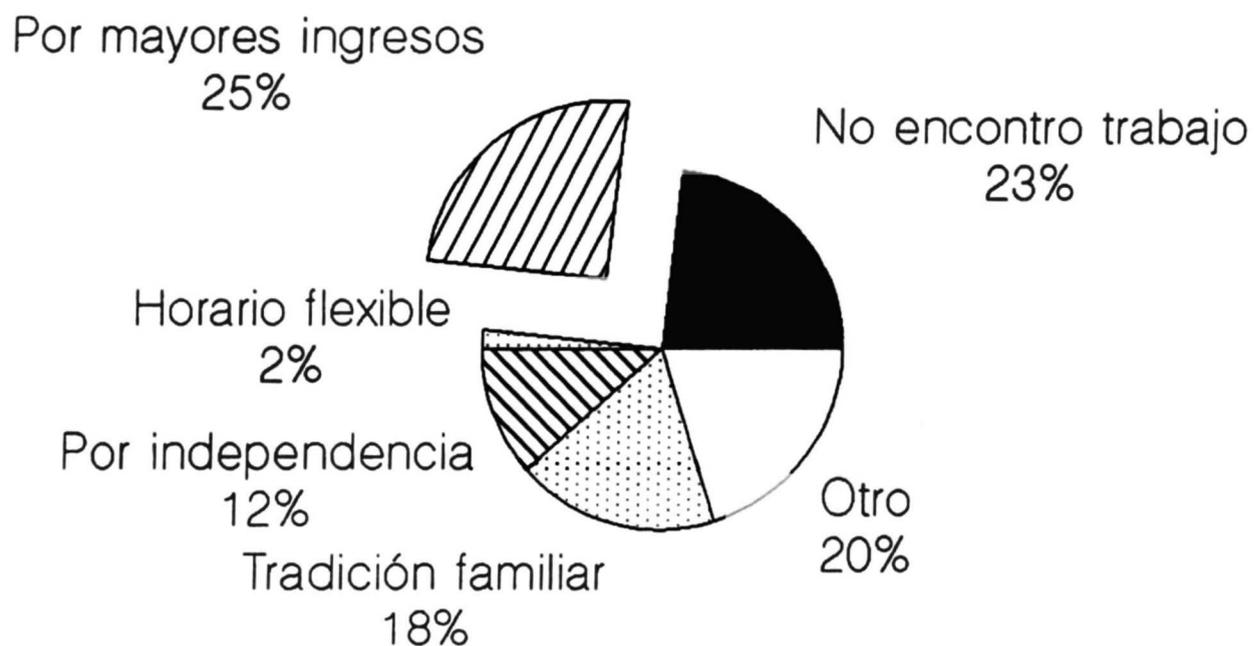
C.H. de la Ciudad de México, julio 1991.

III. GANANCIAS MENSUALES



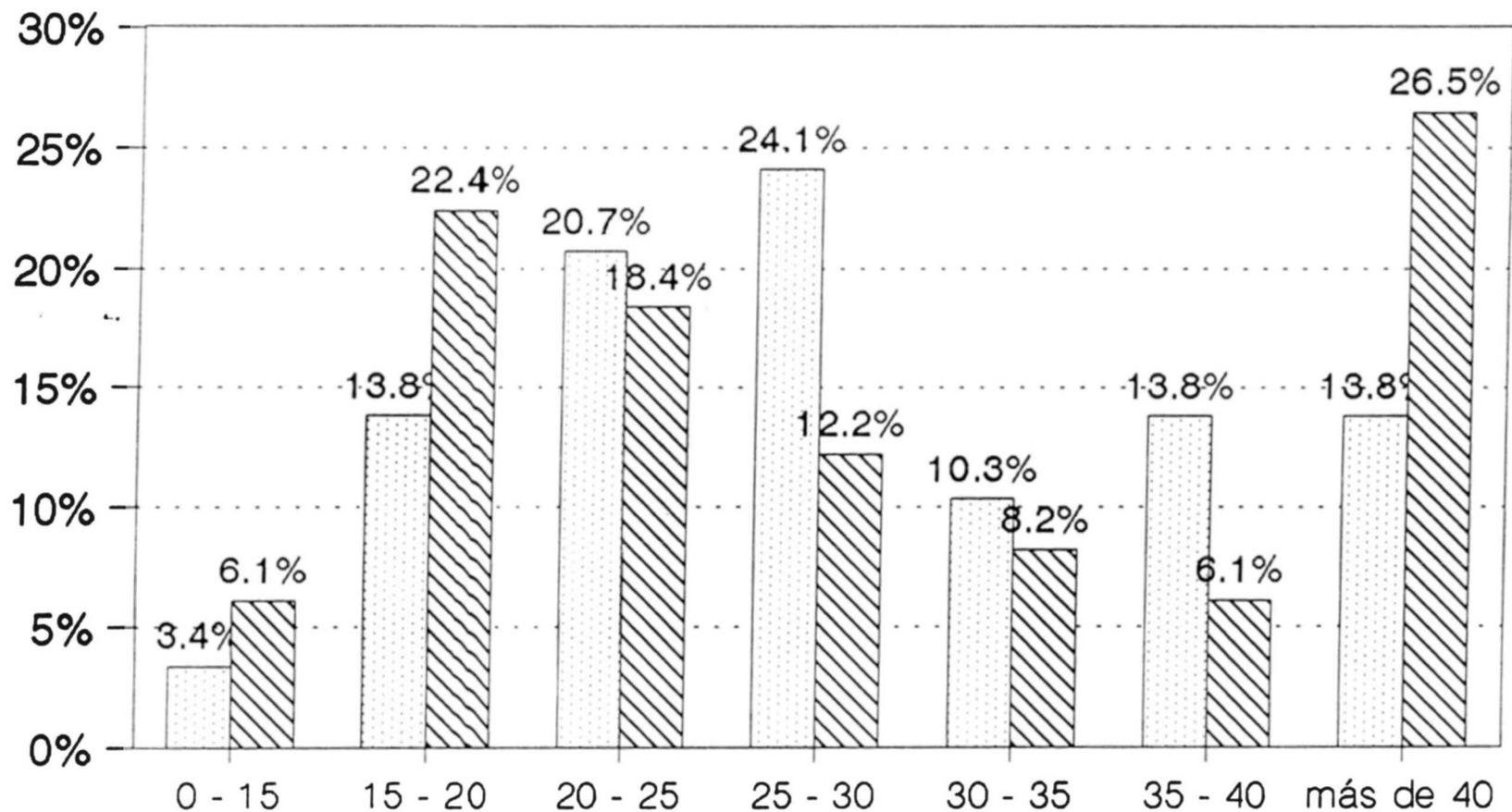
C.H. de la Ciudad de México, julio 1991.

IV. MOTIVOS DE ENTRADA AL COMERCIO EN VIA PUBLICA



C.H. de la Ciudad de México, julio 1991.

V. EDAD SEGUN EL SEXO

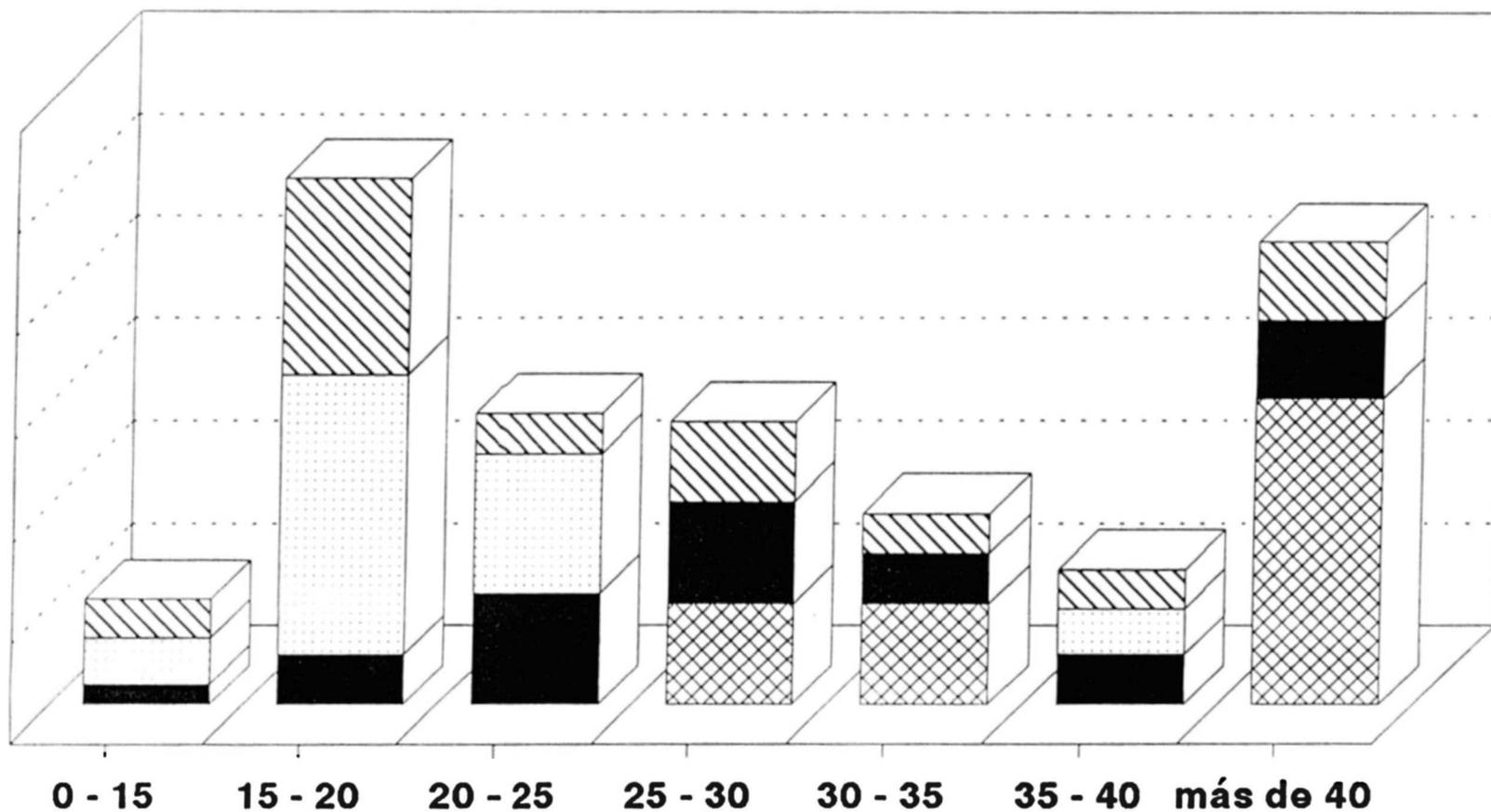


Años

■ mujeres ■ hombres

C.H de la Ciudad de México, julio 1991.

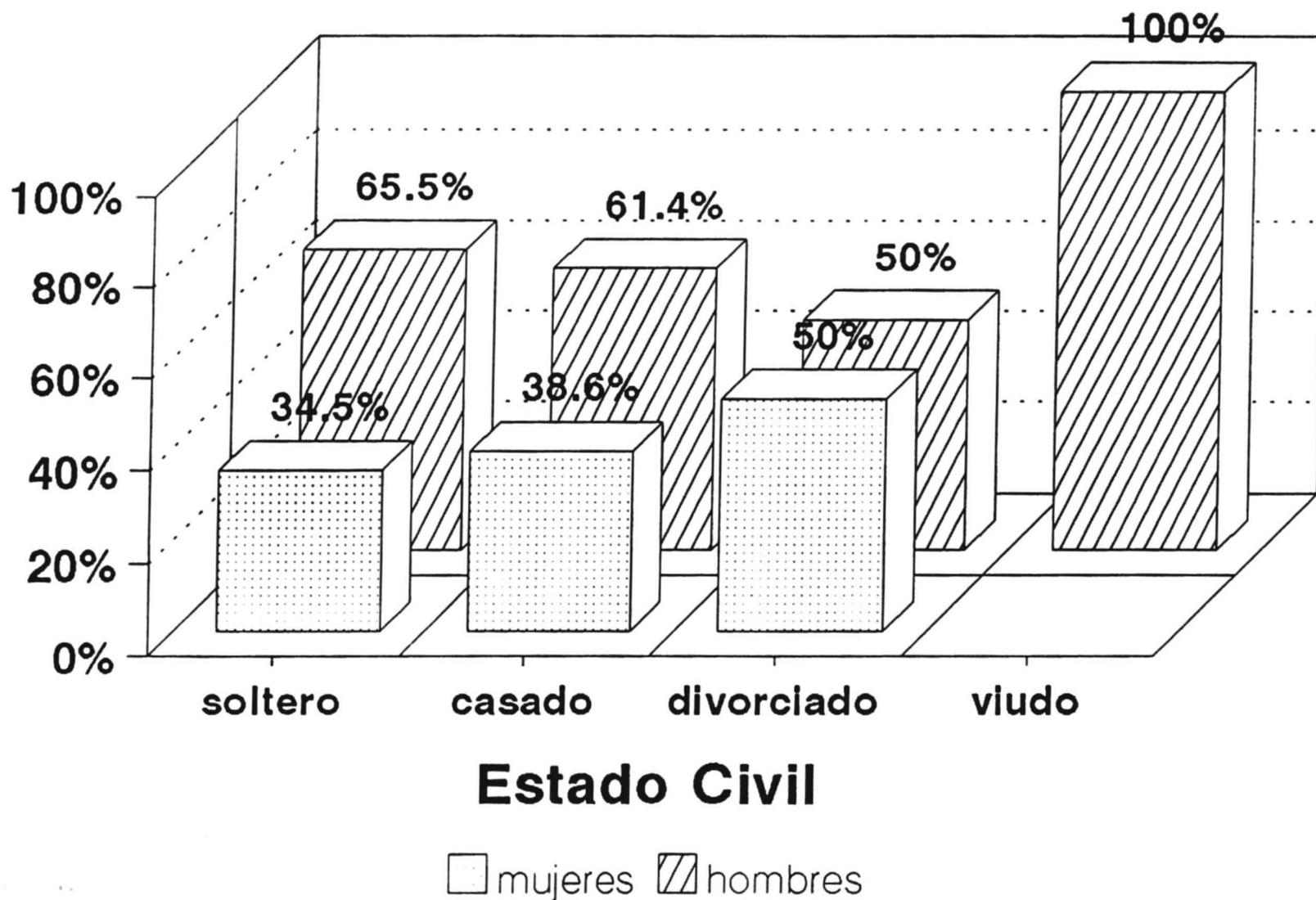
VI. EDAD SEGUN LA POSICION LABORAL



▨ Patrón ■ Trab. cuenta propia □ Trab. asalariado ▨ Trab. fam. sin pago

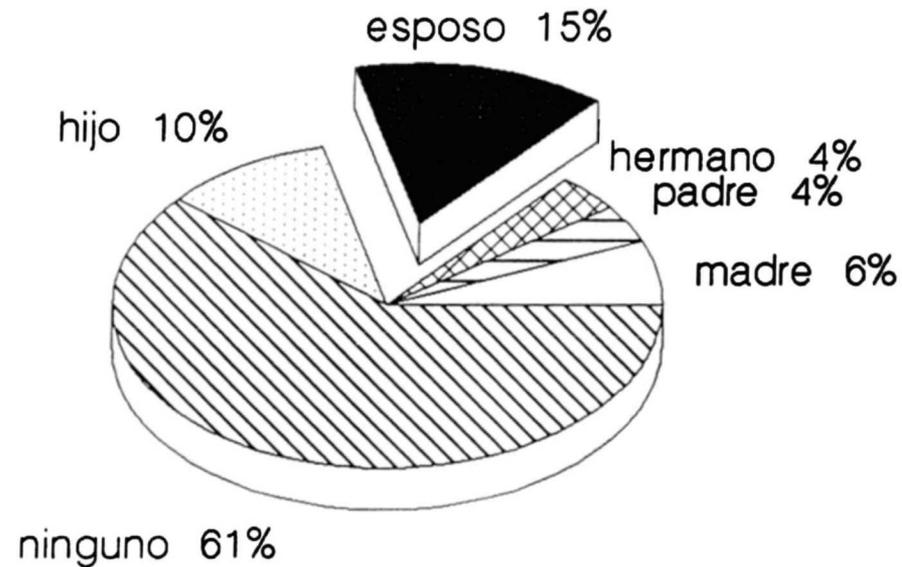
C.H. de la Ciudad de México, julio 1991.

VII. ESTADO CIVIL SEGUN EL SEXO



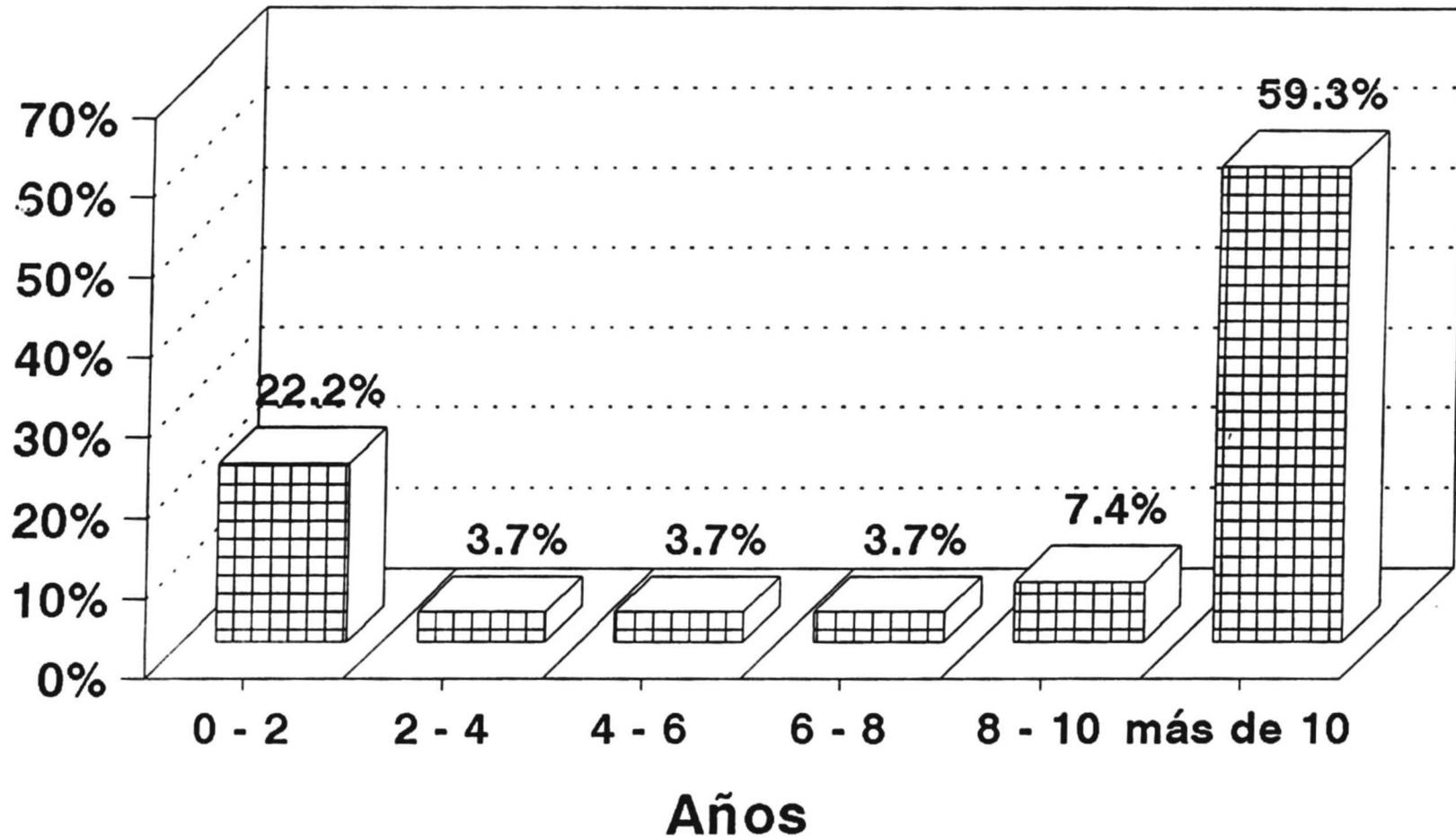
C.H. de la Ciudad de México, julio 1991.

VIII. TIPO DE PARENTESCO ENTRE LOS INTEGRANTES DEL PUESTO



C.H. de la Ciudad de México, julio 1991.

IX. AÑOS DE RESIDIR EN LA CIUDAD DE MEXICO



C.H. de la Ciudad de México, julio 1991.

IV

LA PARTICIPACION DEL GREMIO DE COMERCIANTES EN LA VIA PUBLICA EN LA LUCHA POR EL ESPACIO URBANO (EL CASO DEL CENTRO HISTORICO DE LA CIUDAD DE MEXICO)

La imposibilidad material del Estado de impulsar el desarrollo económico frente a la crisis de la década de los ochenta tuvo como consecuencia, la reducción de su capacidad para garantizar la reproducción de la fuerza de trabajo y la renovación de las condiciones propicias para la acumulación de capital, por tanto, se generó una crisis de las funciones que venía desempeñando desde la década de los treinta.

Tal situación dió origen a la recomposición de la clase dominante y a la disociación entre las necesidades sociales y la capacidad institucional para satisfacerlas.

En lo que respecta al primer aspecto mencionado, Valdés (1987) identifica dos indicadores de la reacción de los empresarios: 1) la evolución e implantación de lo que podría denominarse una nueva voluntad de inserción de la empresa privada y el empresario en el orden social, y 2) la convocatoria a la movilización sociopolítica de ciertos sectores para "fortalecer la sociedad civil frente al Estado" (Valdés, 1987:435).

Así, el discurso desplegado en los últimos años por la iniciativa privada tiene como fin legitimar su participación en las decisiones políticas, con lo cual se pretende dejar atrás la época en la que el Estado daba las pautas a seguir en lo que respecta a política económica y a las relaciones capital-trabajo. También pretende sentar las bases para la conformación de una nueva alianza política, dentro de la cual se le de un trato más excluyente a los trabajadores y sectores medios.

Aunque las cúpulas empresariales continúan actuando de manera corporativa y han reforzado esta forma de actuar, el nuevo pacto político conduce a la pulverización y la pérdida de unidad de sectores populares, lo que al parecer fortalece la intención de los empresarios de rejerarquizar "...las figuras de la cultura política en la dirección de una sociedad civil en la que lo privado logre imponer su supremacía a lo público y lo social, y se convierta en su principio de estructuración e inteligibilidad" (Ibidem,1987,453).

Como señala Luna (1987) la propuesta de "eliminar la lucha de clases" no significa dar muerte al corporativismo¹, sino redefinirlo, mediante la despolitización de los sindicatos, la privatización de las funciones estatales de regulación social y la politización de los organismos empresariales.

Sin embargo, la capacidad de la convocatoria empresarial encuentra sus límites en el hecho de que su proyecto económico resulta todavía más excluyente que el aplicado con anterioridad (Valdés,1987).

Por otra parte, la crisis del corporativismo no solamente es producto de la acción empresarial, sino que se trata de un proceso de mayor amplitud, el cual es visto como un momento de transición, que se origina por el cuestionamiento a la legitimidad de Estado, legitimidad que tenía como uno de sus pilares la capacidad del Estado de movilizar los recursos sociales en función de un consenso en torno a la idea de desarrollo (Bizberg,1990).

Hoy en día, el sistema de representación de los agentes sociales requiere transformarse en un espacio con autonomía respecto del Estado; un espacio en el que estén efectivamente representados todos los sectores sociales, de otra manera las

¹. El sentido que queremos darle a la idea de corporativismo, es la que plantea Schmitter (1979): un "...sistema de representación de intereses en el marco del cual los actores son organizados en un número limitado de categorías funcionales, obligatorias, disciplinadas, jerarquizadas y al margen de toda competencia; el Estado las reconoce y acepta (incluso las crea) y tiene el beneficio del monopolio de la representación en la medida en que logran a cambio controlar la selección de sus dirigentes, el tipo de demandas que se expresan y el apoyo que reciben" (Schmitter ,1979:13)

demandas de una porción importante de la población no tendrán cabida en el proyecto de país que se está gestando.

El mejoramiento o empeoramiento en el nivel de vida de los mexicanos representa un elemento importante en la definición del rumbo que pueda tomar la transición, pues el deterioro en las condiciones de vida forma parte de las tendencias en el desarrollo social que, como plantea Hodara "... son insostenibles o al menos aparejan costos políticos que se incrementan geométricamente" (Hodara,1990:453).

En la Ciudad de México, la pérdida de la capacidad del Estado para contrarrestar los efectos de la crisis económica se traduce en el principio de que "...sólo tienen derecho a la ciudad aquéllos que pueden pagar por ella" (Iracheta,1988:153). Y el discurso de la eficiencia, la técnica y el saneamiento financiero de los organismos y empresas estatales ha tenido como resultado la ampliación de la brecha entre la "ciudad rica" y la "ciudad pobre" (Iracheta, 1988).

Así, en la definición del futuro del país se toman fundamentales los procesos que diferentes actores sociales emprenden para la construcción de la ciudadanía, es decir, por la búsqueda de una relación individuo-gobierno que efectivamente esté regida por normas de derecho. Pues, en el caso de México, aunque en términos formales existe un estado de derecho, en los hechos, éste no siempre es la norma que rige las relaciones de los mexicanos con el Estado: "...los derechos civiles son conculcados por la corrupción y la impunidad de las autoridades, el federalismo es negado por un centralismo presidencial que también ahoga a los poderes legislativo y judicial, los procesos electorales frecuentemente son defraudados por el gobierno y, finalmente, los derechos sociales obligatorios son escamoteados a amplios sectores de la población" (Smith y Durand,1995:4). Frente a esta situación, las acciones colectivas encaminadas a construir relaciones democráticas y la formación de individuos portadores de una cultura cívica y participativa, adquieren una importancia decisiva en la gestación de una transición hacia una sociedad más justa.

Ante la pérdida de derechos sociales esenciales, como el derecho al trabajo o a la vivienda digna, diversos sectores de la población han emprendido acciones para detener el deterioro de sus condiciones de vida. Entre estas acciones se inscribe la lucha de un número creciente de comerciantes en vía pública que, con la defensa de su actividad como fuente de ingresos, ejercen una forma de lucha social. Pues al igual que los procesos de urbanización popular, en los cuales, a través de la apropiación de una parcela de suelo urbano para uso habitacional se reivindica el derecho a la vivienda; los comerciantes hacen usos de la vía pública como una manera de hacer valer el derecho al trabajo.

A partir del contexto sociopolítico esbozado y de entender la acción colectiva de los comerciantes ambulantes como una lucha por la sobrevivencia, nos interesa dar cuenta de la complejidad del conflicto que se genera por la participación de este gremio en la lucha por el uso del espacio urbano. Así, en un primer apartado, discutimos los elementos que hacen posible ver al comercio en vía pública como una forma de lucha social, con serias limitaciones pero también con alcances significativos dentro de lo que hemos mencionado como el proceso de construcción de la ciudadanía en la Ciudad de México. En segundo lugar, mostramos el tipo de relación existente entre comerciantes y gobierno, pues ello permite entender mejor los intereses en juego y la forma como se ha enfrentado el problema del incremento de puestos callejeros.

Posteriormente, considerando que el conflicto por la presencia de puestos callejeros no se presenta de la misma manera en toda la Ciudad de México, desarrollamos un segundo apartado en el que, a partir de la situación particular del Centro Histórico² de la Ciudad de México, identificamos las principales demandas y

² Las razones por las cuales se eligió esta área de la ciudad son: 1) es donde se concentra gran parte del comercio en vía pública; 2) las particularidades del momento de urbanización en el que se encuentra el Centro Histórico, permiten observar con mayor claridad la confluencia de diversos sujetos sociales en la pugna por la apropiación del espacio.

acciones que han emprendido en los últimos años los diferentes sujetos sociales involucrados en la pugna por el uso del espacio público: comerciantes establecidos, gobierno y los propios comerciantes ambulantes.

1. El comercio en vía pública: ¿una forma de lucha social?

El carácter **público** del espacio donde se instalan los puestos de venta es uno de los determinantes para que esta actividad económica se distinga de otras que tienen características similares, es decir que constituyen una alternativa de acceso a un ingreso, como es el caso de la maquila domiciliaria, la prestación de servicios personales y otras actividades de pequeña escala que algunos teóricos incluyen dentro del sector informal urbano.

Así, el comercio en la calle es de naturaleza distinta a las otras actividades económicas por el tipo de práctica social que entraña el hecho de que se lleve a cabo en la vía pública. El ejercicio de esta actividad se constituye ya no en una respuesta individual ante los efectos de crisis, sino en una respuesta de carácter más colectiva. Muestra de ello es la existencia de diferentes niveles de organización³ dentro del grupo de comerciantes y, por ende, en su capacidad de hacer frente a los conflictos con otros agentes sociales.

Un primer aspecto que influye en el surgimiento de la organización de los comerciantes (condición necesaria para su conformación como fuerza social) es la

³. En su investigación empírica Escobar 1990, encontró que el comercio callejero está conformado por un sistema social compuesto por organizaciones de base de primer, segundo y tercer nivel. Las células básicas de todo el sistema se integró por vendedores de una cuadra o acera. Las zonas están compuestas por un número variable de grupos y las asociaciones o federaciones son las organizaciones de mayor amplitud.

concentración de puestos en un área geográfica específica⁴; pero lo más importante es que el carácter público del espacio de trabajo hace necesaria una lucha cotidiana, pues el hacer uso del espacio público implica una situación de "ilegalidad" que, en el contexto de una creciente competencia por los lugares de trabajo y de las presiones de los comerciantes establecidos, lleva a **la necesidad de superar de manera conjunta, organizada, la inestabilidad en la posesión de una porción de suelo.**

Por otro lado, como señala Reyes (1990), la vida cotidiana es un elemento esencial en la constitución de los sujetos sociales y el trabajo es una de las actividades centrales de la cotidianidad, que involucra un aprendizaje de la realidad y por tanto una socialización de valores. Los sujetos sociales se constituyen al surgir el "nosotros" de una identificación con un contexto simbólico común que nos hace descubrirnos diferentes a los 'otros'.

Así los comerciantes de la vía pública "...se reconocen entre sí por el manejo de un contexto simbólico común, donde los colores de los toldos de los puestos, las mantas sobre las banquetas, las mercancías, las esquinas y plazas, las camionetas de la Delegación, los discursos de autoridades y líderes, etc., significan, dicen algo sobre las alternativas de defensa del espacio, sobre su forma de organización y su manera de incidir en el mundo" (Reyes, 1990:33).

El gremio de comerciantes, visto como sujeto social, ha sido poco estudiado como parte de los movimientos sociales urbanos, pues por mucho tiempo las

4. Misma que se ha visto reforzada por el mayor número de personas en busca de un sitio para vender. Ejemplifica esta afirmación la declaración de un vendedor en la estación "Universidad" del metro-línea 3, extraída de Escobar 1990:

"Antes cuando éramos vendedores nadie controlaba el espacio. Se llegaba y se colocaba en el suelo según el tamaño de nuestras mercancías. Unas ocupaban un metro, otros dos metros y así. Además, nos colocábamos a vender en el centro del pasillo para no interrumpir el paso de la gente. Ahora somos muchos y todos necesitamos trabajar por eso en la junta que tuvimos se ha reglamentado que cada sitio de venta debe ocupar nueve cuadrillos. Así, damos oportunidad a los nuevos y todos trabajamos con los mismos derechos de espacio. Pero este pasillo ya se llenó, no alcanza otro más y por nuestra seguridad ahora cuidamos que otro ambulante no se coloque. Lo sentimos mucho pero él también tiene que luchar. Pero le aconsejamos que en otras estaciones hay lugar" (México D.F agosto-septiembre de 1988).

investigaciones se centraron en las luchas urbanas por el acceso a la vivienda. Sin embargo, atendiendo a la idea de Aguilar (1988), respecto a que los movimientos sociales urbanos son un conjunto de prácticas caracterizadas por "...la tendencia de actores colectivos a incidir sobre algún elemento de la vida urbana..." (Aguilar, 1988:129); las acciones de las organizaciones de comerciantes conforman una forma de lucha social que tiende a la defensa de un espacio para el ejercicio de la actividad laboral. Esta defensa del lugar de trabajo se da de diferentes maneras, no sólo a través de movilizaciones sino principalmente por medio de las acciones diarias que acompañan la venta de mercancías en la vía pública. Individual o colectivamente, llevan a cabo una defensa de las formas, significados y funciones del espacio urbano donde laboran (Castells,1986).

Sin embargo, es necesario tomar en cuenta que la acción colectiva de los comerciantes tiene limitaciones importantes, ya que la naturaleza de las reivindicaciones que enarbolan, ligadas a su condición de marginados, los hace muy vulnerables ante las decisiones y manipulaciones del gobierno, pues su interés primario es la lucha por la supervivencia, nivel que difícilmente se trasciende para cuestionar problemas sociales de carácter más estructural⁵.

Dado el momento de desarrollo socioeconómico de países como el nuestro, las movilizaciones colectivas se forman en torno a esa frontera incierta entre la reivindicación y la defensa contra la exclusión, entre la protesta y la delincuencia (Touraine,1989). En esta frontera se ubica la acción de la organización de comerciantes en vía pública. Y, tal como ocurre en los movimientos de barrios, se observa que sus reivindicaciones no encuentran expresión política autónoma, por lo que "...pueden ser utilizadas por intermediarios para hacer presión sobre la municipalidad, los servicios públicos e incluso el Estado. Éstos, que no son

5. Consultar Touraine (1989) si se desea conocer más ampliamente la discusión acerca de las limitaciones de la acción de los llamados movimientos sociales urbanos.

directamente responsables de las malas condiciones de vida de los habitantes, transforman o tratan de transformar en clientela política a los grupos que presentan esas reivindicaciones" (Ibidem;240). Justamente, si algo define la relación de los comerciantes con el gobierno es el 'clientelismo', como veremos en el siguiente apartado. A pesar de ello, es importante señalar que la acción colectiva de este gremio, puede tener alcances significativos, como ejemplo podemos mencionar lo que ocurrió en las elecciones presidenciales de 1988, cuando algunas organizaciones de ambulantes se unieron a las movilizaciones en apoyo al Frente Democrático Nacional, y se manifestaron en contra de la política económica estatal. Asimismo, a partir de estos acontecimientos surgieron organizaciones independientes que más tarde continuaron con una posición que buscaba terminar con las relaciones corporativas con el gobierno.

2. La "legalidad" en el uso de la vía pública

Otro aspecto que le confiere características particulares al conflicto alrededor del comercio en la calle y que también tiene que ver con el carácter público del espacio donde se practica esta actividad, es la relación de los comerciantes con el gobierno.

Un breve recuento del modo como se ha reglamentado el uso de la vía pública permite dar cuenta de algunas de las especificidades de la vinculación entre el comercio callejero y el gobierno.

Azuela (1990) señala que desde 1928 hasta la fecha hay una tendencia a restringir cada vez más e incluso prohibir el comercio en la vía pública. En el reglamento del comercio semifijo y ambulante en el Distrito Federal, expedido en 1931, ya se planteaba que el comercio callejero generaba problemas de tránsito y obstaculizaba la lícita competencia mercantil.

Posteriormente, en los años treinta y cuarenta, aparecieron restricciones a los puestos callejeros: se establecieron "zonas de protección" alrededor de los mercados, dentro de las cuales no se permitía el comercio.

A raíz del conflicto entre tianguistas y locatarios que se suscitó en 1951, se elaboró un nuevo reglamento, el cual contiene los requerimientos que en la actualidad se piden para expedir permisos para vender en la calle.

En 1967 el Diario Oficial publicó el acuerdo que declara prohibido ejercer el comercio en la vía pública en amplias zonas de la ciudad. Este acuerdo permitió a las autoridades ejercer un poder discrecional en el otorgamiento de permisos (Azuela,1990). De tal suerte que, como señala Duhau y Girola (1990), "...la ambigüedad de las normas jurídicas, la existencia de criterios que remiten a la autoridad administrativa, y la existencia de principios cuyas modalidades de concreción no se especifican, por ejemplo, el derecho a la vivienda (...o el derecho al trabajo), dejan margen a la supuesta solución de los problemas por la vía de relaciones de amiguismo o clientilismo con el gobierno".

En palabras de Azuela (1990), "...se trata de un orden que incluye y al mismo tiempo rebasa al orden jurídico y (que) está formado por un conjunto de relaciones de dominación que el análisis político suele caracterizar con el concepto de corporativismo" (Azuela,1990:21).

Desde el origen de las relaciones entre comerciantes y el Estado, se establecieron las condiciones para coartar la posibilidad de la gestación individual de los permisos. La necesidad de estar organizados para tener personalidad ante las autoridades, le permitió al Estado conformar un mecanismo de control político.

La manera de integrar a los comerciantes de la vía pública en el aparato estatal, fué a través de uno de los brazos del partido oficial (PRI): la Confederación Nacional de Organizaciones Populares.

En la relación gobierno-comerciantes el líder se convirtió en la pieza clave; al fungir como intermediario se estableció una vinculación de tipo "clientelar". Entre el líder y el partido gobernante hay un intercambio de "favores" o "recursos", intercambio que ocurre a nivel de los mandos medios de gobierno, hacia abajo. Los funcionarios ofrecen la tramitación de permisos y credenciales para laborar en vía pública, a cambio de la aceptación de ciertos compromisos por parte del gremio de los comerciantes, tales como la filiación al partido oficial, el compromiso de asistir a mitines o actos públicos convocados por el PRI, así como la promesa del voto a su favor.

El poder de los líderes proviene de sus vínculos personales con funcionarios, lo que les permite "proteger" a los comerciantes. Además, son ellos quienes manejan los recursos que provienen del pago por ocupar un lugar en la calle. Otra forma de obtener cuotas de poder reside en que las autoridades privilegian a determinados líderes, concediéndoles las calles donde el nivel de ventas es mayor.

En suma, el trueque entre líderes y gobierno consiste en: tolerancia de la "ilegalidad" implícita en la venta callejera, por consenso y legitimidad hacia el partido en el poder (Castro Nieto, 1990). Cambiar esta forma de relación debiera ser una de las metas que una organización democrática y progresista de comerciantes ambulantes tendría que asumir.

3. El Centro Histórico: un espacio en transformación

La situación de la zona donde se localizan los puestos callejeros determina los sujetos e intereses sociales que entran en juego por la presencia de esta actividad. De ahí la relevancia de discutir cual es el momento en el que se encuentra el Centro Histórico dentro del proceso de urbanización.

Resulta útil para analizar el caso del Centro Histórico, retomar la propuesta que Puente (1988) elaboró para estudiar el proceso de producción social del espacio urbano. Esta propuesta consiste en "... el manejo integrado como totalidad de los procesos sociales que rigen la producción - estructuración del espacio urbano" (Puente,1988:26).

A partir de esta idea Puente (1988) define la producción del espacio urbano como un proceso heterogéneo y diferenciado cualitativa y temporalmente determinado por la convergencia antagónica de la acción de los principales agentes que en él participan: el Estado en su doble papel de productor-regulador del proceso; el sector inmobiliario, como agente valorizador de capital por excelencia; y el sector social insolvente que para inscribirse en el consumo mercantilizado de suelo urbano se ve obligado a acciones paralelas de carácter irregular (Ibidem,1988:28).

La acción de estos agentes se cristaliza en tres momentos del proceso de producción del espacio urbano: de gestación, de consolidación y de transformación sustantiva, social, funcional y/o material. Así, la ciudad se encuentra en permanente cambio, transitando por alguno de los momentos.

El momento de transformación se caracteriza por:

- un cambio significativo en el comportamiento del valor del suelo;
- pérdida significativa de población;
- cambio en la función urbana dominante (de residencial a comercial o a industrial o viceversa) y en la conformación del valor de suelo complejo del espacio urbano;
- variaciones en el comportamiento de la inversión pública asignada.

Los acontecimientos de las últimas tres décadas, como se verá en las siguientes líneas, dan cuenta de que el Centro Histórico de la Ciudad de México se encuentra en un momento de transformación⁶.

Hasta mediados del siglo XIX, el centro de la Ciudad de México constituyó el asiento de la aristocracia, altos funcionarios de gobierno y eclesiásticos. Con las leyes de reforma se modificó la composición social de este espacio: grandes casonas y exconventos se convirtieron en vecindades. Pero la mayor parte de la ocupación del centro por familias de bajos ingresos ocurrió en este siglo; durante las primeras décadas de industrialización, en ese entonces, los índices de hacinamiento y densidad poblacional aumentaron drásticamente (Rosas, 1990).

En 1942 y 1948, el Estado decretó la congelación de rentas, medida que tuvo como objetivo garantizar las condiciones mínimas de reproducción de la fuerza de trabajo. Este hecho contrarrestó en cierta medida una tendencia que comienza a presentarse en esos años: la expulsión de población de la zona central y el consecuente cambio en el uso del suelo, de habitacional a comercial, financiero o turístico.

Aunque en un primer momento la congelación de rentas permitió que algunos de los pobladores del centro permanecieran allí, a la postre, funcionó como una estrategia de los casatenientes para desalojar a los inquilinos, ya que dejaron de proporcionar mantenimiento, lo cual generó un proceso de deterioro continuo de estas viviendas.

En 1958 el Instituto Nacional de la Vivienda elaboró un diagnóstico sobre las necesidades de vivienda del área central y dictaminó cuales viviendas requerían ser demolidas por sus condiciones de insalubridad. Este diagnóstico sirvió para que, en la década siguiente, fueran demolidas un gran número de viviendas que se localizaban

⁶. Los cambios en la función de los centros urbanos se han presentado en diversas ciudades del mundo. Carrion (1987) señala que, para el caso de Quito, el capital comercial pretendió recuperar las ventajas relativas que presenta el centro histórico, a partir del establecimiento de sucursales y el inicio, bajo el discurso ideológico de la restauración, de la recuperación de los espacios urbanos arquitectónicos en franco deterioro.

dentro de la zona llamada "Herradura de Tugurios", que incluía varias colonias aledañas al primer cuadro de la ciudad: Guerrero, Lagunilla, Tepito, Penitenciaría y Jamaica (Coulomb,1983).

Durante 1970, la demolición de vecindades se articuló con un proceso de "periferización", una parte importante de los antiguos habitantes del centro, los que no pudieron comprar los departamentos que se construyeron en lugar de sus vecindades, se trasladaron a la periferia de la ciudad, lo cual fue fomentado por la construcción de unidades habitacionales financiadas por instituciones estatales (Ibidem,1983).

Otra política que sirvió como base a la renovación urbana fue la apertura y ampliación de avenidas, así como la construcción de los Ejes viales, que se realizó en 1978.

En 1982 se llevó a cabo una de las grandes obras del D.D.F.: el traslado del centro de distribución al mayoreo más importante de México: la Central de Abastos ubicada en Iztapalapa, sustituyó al mercado de La Merced⁷. A raíz de esta acción, La Merced se convirtió en zona de desastre, pues no se elaboró ningún plan de rehabilitación (Reid y Aguilar,1983)⁸.

Los hechos descritos dieron como resultado que en la zona del centro se presentara una tasa de crecimiento poblacional medio anual negativa, ésta fué -0.45% de 1970 a 1980; y que la población residente en la delegación Cuauhtémoc pasara de 1,003,971 a 857,693 personas durante los años comprendidos entre 1960 y 1980 (Rosas,1990).

Por otra parte, así como cambió el uso del suelo, se modificó su valor. Según datos de Coulomb (1983), en 1958 el valor catastral promedio de la "Herradura de Tugurios"

7. Un estudio más amplio sobre este tema es el realizado por Valencia (1965).

8. Paralelamente, un grupo de comerciantes propietarios de La Merced aprovecharon la especulación que se generó por la caída del valor de uso de los inmuebles para consolidar grandes extensiones de propiedad. Este grupo de propietarios cuenta, a la fecha, con un proyecto para crear una zona de hoteles, cafés, boutiques, librerías, etc. para el turismo; mismo que está en la agenda de negociaciones con el D.D.F. y el INAH (Castillo,1988).

era de \$350 el metro cuadrado, mientras que en 1982 en áreas aladeñas a Paseo de la Reforma, este precio se había multiplicado por veinte. Sobre la calle de Guerrero estos precios pasaron de \$1,250 el metro cuadrado antes de ser Eje vial a \$5,500 después.

En 1980 se delimita geográficamente el Centro Histórico y se declara zona de monumentos históricos, además se crea el Consejo del Centro Histórico, que reúne a diversas dependencias: la Universidad Nacional de México (UNAM), la Secretaría de Programación y Presupuesto (SPP), la Secretaría de Turismo (ST) y la Secretaría de Desarrollo Urbano y Ecología (SEDUE) (A.R.D.F., 1989).

Posteriormente, los sismos de 1985 marcaron un punto de inflexión en el proceso de despoblamiento, pues tal coyuntura potenció la resistencia de los pobladores al deterioro del centro y a su expulsión hacia la periferia de la ciudad⁹. Este movimiento de resistencia logró modificar la correlación de fuerzas y presionar por la reconstrucción de la zona, lo cual se cristalizó en el programa de Renovación Habitacional y la expropiación de predios (Mercado, 1988).

Por otro lado, es probable que actualmente la transformación del centro de la Ciudad de México cobre interés como consecuencia de la terciarización de la actividad económica en la urbe, pues este proceso implica una liberación de capital de la actividad industrial y su derivación hacia el sector terciario¹⁰.

El conflicto que desencadenó el acelerado crecimiento del comercio en vía pública en esta zona se inscribe dentro del contexto descrito, el cual se caracteriza una cerrada lucha por la apropiación de la renta del suelo del Centro Histórico¹¹.

⁹. En la historia del centro urbano, la resistencia de los habitantes a abandonar su morada ha sido un freno constante a la transformación de esta zona. Pero esta resistencia cobró fuerza a partir de 1985, como lo demuestra el surgimiento de organizaciones vecinales importantes como la Coordinadora Unica de Damnificados y la Asamblea de Barrios (ver Tamayo, 1988).

¹⁰. Ver capítulo I.

¹¹. A lo que se añade el que el Centro Histórico sea asiento de dos gobiernos con niveles de poder distintos: el federal y el Departamento del Distrito Federal (DDF), situación que le confiere una función simbólica muy importante, a la vez que lo hace más conflictivo, pues ambos poderes tienen injerencia sobre el mismo territorio, en ocasiones con lógicas distintas (Coulomb y Duhau, 1989). Además que

El comercio establecido

Los primeros en reaccionar en contra de la presencia de los puestos callejeros fueron los comerciantes establecidos¹², quienes consideran que los puestos de alta rentabilidad¹³ representan competencia desleal porque su constante y creciente presencia en las zonas de mayor confluencia de consumidores, el Centro Histórico principalmente, ha repercutido en la baja de las ventas del comercio legalmente establecido. Cuestión que ocurre en desigualdad de circunstancias, pues el comercio en la calle está exento de todo tipo de impuestos y cuotas patronales, que para el comercio establecido resultan una gran carga fiscal, además de que los trámites legales para instalar un local son muy numerosos (Casa, 1990:6).

Ante este panorama proponen reducir el número de leyes y demás disposiciones que rigen toda la materia comercial y crear bazares en terrenos baldíos ociosos del centro de la ciudad, con los servicios mínimos necesarios, así como promover la construcción de centros comerciales donde puedan reubicarse a los puestos en la calle. Estas demandas se complementan con otras que implican la regulación del comercio en vía pública: el registro de los establecimientos por la Tesorería del Distrito Federal, inscripción al Instituto Mexicano del Seguro Social, verificación de las condiciones de salubridad por la Secretaría de Salud, etcétera (Galaviz: 1990).

éste es el lugar mejor comunicado de la ciudad, pues confluye diariamente con cierta facilidad una población que llega a superar el número de personas que allí tienen su habitación.

¹². Este gremio está representado por la Cámara de Comercio del Distrito Federal (CANACO), la Asociación de Comerciantes del Centro de la Ciudad de México y la Asociación Pro-Centro Histórico (PROCENTRICO); ésta última surgió por la radicalización de un grupo de comerciantes del centro ante la presencia del comercio en la calle.

¹³. La Cámara Nacional de Comercio de la Ciudad de México, ha realizado, desde 1987, tres estudios sobre el comercio "informal"; en ellos propone clasificarlo en dos tipos: de subsistencia y de alta rentabilidad.

El gobierno

Desde los años cincuenta, cuando la presencia de puestos callejeros se convirtió en un problema en la Ciudad de México, el gobierno capitalino instrumentó la política de reubicación de puestos callejeros en mercados construídos especialmente para estos vendedores. El entonces regente de la ciudad, Ernesto P. Uruchurtu, fue quién impulsó esta política, la cual sentó las bases para la corporativización del gremio de vendedores ambulantes, pues, como ya se ha mencionado, se formentó la organización de comerciantes y el intercambio de favores. De tal modo que los locales dentro de los nuevos mercados eran entregados en condiciones muy favorables, con subsidios tanto para su adquisición como para su mantenimiento, a los vendedores que a través de su organización dieran apoyo al regente y al PRI.

Durante el periodo de Uruchurtu, 1952-1966, se aplicó a un nivel sin precedentes la política de reubicación de ambulantes; en ningún otro momento se han construido tantos mercados en el Distrito Federal: el número de mercados pasó de 44 a 200 y se integraron a éstos 18, 414 vendedores (Cross,1996).

Posteriormente, el costo financiero y político que significó dicha política, contribuyó a que se buscaran formas diferentes de controlar el crecimiento del comercio callejero, como la creación de áreas de tolerancia y reubicaciones eventuales. Sin embargo, ante el incontrolable crecimiento del comercio ambulante y de puestos semifijos, principalmente en el Centro Histórico de la ciudad, durante los años ochenta, se planearon nuevos traslados de comerciantes a mercados cerrados.

En enero de 1988 se realizaron las reubicaciones de los vendedores ubicados en las calles de Corregidora, Venustiano Carranza, Correo Mayor y El Carmen; estas calles quedaron "vedadas" para ejercer el comercio (García,1988). Algunos de los comerciantes reubicados adquirieron un local en el mercado de San Ciprián,

construido especialmente para ellos; otros al perder su lugar tuvieron que trabajar como "toreros"¹⁴ o cambiarse de calle.

Estos hechos tuvieron como consecuencia el distanciamiento de algunas las organizaciones del PRI. El líder de la Organización Nacional de Invidentes Venustiano Carranza, Martín Guzmán, llegó a participar como candidato a diputado por un partido de oposición (el PRT); y Alejandra Barrios mantuvo su apoyo desde 1987 a la "corriente democrática" del PRI¹⁵ (Reyes, 1992).

Además, estas medidas no solucionaron el problema, ya que según declaraciones de Organización Nacional de Invidentes y Videntes Emiliano Zapata, las nuevas locaciones brindadas por las autoridades capitalinas fueron abandonadas por la mayoría de los comerciantes, para dedicarse mejor a "torear" automóviles. Y, según declaraciones de los puesteros, a los cinco meses de ser reubicados, sus antiguos lugares fueron ocupados por los vendedores de otras agrupaciones (El Universal, 5-VIII-90).

En 1989, la Asamblea de Representantes del Distrito Federal (ARDF) celebró un Foro de Consulta Popular sobre la Revitalización, Fomento Económico y Turístico del Centro Histórico de la Ciudad de México. En este Foro se presentaron documentos en los que se planteaban demandas y propuestas de los diferentes grupos y sectores involucrados en la problemática del centro, pero no se elaboró ninguna resolución específica sobre el comercio en la calle.

Un año después, se realizó otro Foro de Consulta Popular sobre el Comercio en la Vía Pública. La conclusión del evento, formulada por la Asamblea, fue que "...el comercio en la vía pública es un espacio laboral económico alternativo y un recurso de adaptación de la población que también se deriva de la falta de coordinación

¹⁴. Se les llama "toreros" a quienes venden en las calles sin ningún permisos, expuestos a la persecución y extorsión de las camionetas de los inspectores de la Delegación.

¹⁵. Lo anterior seguramente contribuyó en la pérdida del número de votos para el PRI en las elecciones de julio de 1988.

existente entre la construcción de mercados y sistemas de abasto en el D.F. (...) Se produce por el viejo rezago del empleo, el cambio de modelo de desarrollo y la reforma económica del estado, que tiene una política de protección legal." Ante este diagnóstico propuso emitir un reglamento, como un primer paso para reconocer jurídicamente la figura del comercio callejero (La Jornada, 12-IV-90). Sin embargo, hasta ahora no se ha tomado ninguna medida concreta, únicamente se han emitido declaraciones de funcionarios en las que anuncian la posible reglamentación fiscal de esta actividad (El Universal, 1990).

Durante los primeros años del sexenio de Salinas de Gortari, no hubo reubicaciones importantes, pues se debía restablecer alianzas entre las organizaciones de comerciantes y el PRI. Pero ya había una fuerte presión por "limpiar" las calles de vendedores ubicados en el Centro Histórico de la Ciudad de México, ya que el gobierno capitalino fomentó la inversión privada, como única opción para sanear las finanzas públicas y transformar al DF en un importante centro comercial, de negocios, de servicios y de comunicación a la altura de los mejores del mundo, y la presencia de puestos en las calles del Centro Histórico perjudicaba la imagen de esta zona e impedía su cabal transformación (Monge, 1993).

A principios de 1992, se firmó un acuerdo entre autoridades del DDF y algunas organizaciones de comerciantes del Centro Histórico para la reubicación de puestos. Tal acción formaba parte del Programa Inmediato de Mejoramiento del Comercio Popular, mismo que contó con una aportación de 375 mil millones de pesos para construir centros comerciales y ortorgar crédito a los comerciantes que pudiesen comprar los locales. Para finales de 1993 se llevó término la reubicación de aproximadamente 10,000 comerciantes del Centro Histórico a mercados construidos o recién acondicionados, convirtiéndose en la primera gran reubicación después de la época de Uruchurtu.

Los comerciantes ambulantes

Por su parte, los comerciantes han tenido diversas respuestas ante la amenaza contra su fuente de trabajo. Después de la reubicación de 1988, las organizaciones de comerciantes en vía pública sumaron fuerzas y conformaron la Coordinadora de Organizaciones de Comerciantes Ambulantes de la Ciudad de México (COCA); pero esta agrupación no pudo consolidarse y se disolvió a los pocos meses de haber nacido, permaneciendo en pie solamente una fracción: la COCA-Centro Histórico.

En distintas ocasiones el gremio de comerciantes ha planteado que la reubicación no es solución, que "...El gobierno necesita generar riqueza, trabajos, pero con salario justo. No con 10 mil pesos diarios, porque entonces es preferible torear automóviles en las calles y hasta arriesgarse a que le quiten a uno la mercancía y lo golpeen" (declaración de Martín Guzmán, *El Universal*, 5-VIII-90).

En los Foros de Consulta Popular han propuesto que se elabore un reglamento en el que se considere los requerimientos de su gremio y que permita la erradicación de las prácticas de corrupción en la relación con los inspectores de vía pública.

Frente a la propuesta de "un día sin ambulantes", lanzada por el DDF, lograron tener una posición común en contra y detener su aplicación (*El Ambulante*, núm.2, 1991).

En alianza con organizaciones de colonos, han realizado actividades conjuntas: tal es el caso del tercer Foro en Defensa del Centro Histórico y la Vivienda en Monumentos del D.F.. En este evento demandaron que todo proyecto referente a contaminación, circulación vehicular, rescate de monumentos, comercio ambulante, vivienda y turismo, debe ser consensado por la opinión pública, principalmente por los que se vean afectados (*El Universal*, 20-I-91).

Además son continuas las movilizaciones de los comerciantes a través de marchas, mitines, huelgas de hambre, plantones, etc. Y una de las formas de defensa del

espacio más avanzadas es la emprendida por la COCA-CH: en el costado poniente de la catedral, solamente se venden artesanías y han "...impulsado la "adecuación al entorno urbano"; han cambiado sus puestos improvisados por metálicos uniformes, con toldos de colores semejantes a los de los edificios cercanos; han reducido la superficie ocupada conservando la misma cantidad de puestos, pero dejando mayores áreas libres para la circulación peatonal; han establecido comisiones para el aseo de la zona y el mantenimiento de jardineras adyacentes y han colocado un módulo de información turística" (Reyes, 1992:36).

Asimismo, el líder de la organización Artesanos y Vendedores del Centro (AVC), Francisco Padilla, llegó a plantear propuestas positivas para modificar la relación entre el gobierno y los comerciantes ambulantes, pues defendía "...la autogestión del vendedor, es decir, (...) el derecho de tramitar por sí mismo su permiso en la ventanilla de vía pública, a fin de que no sea manipulado por dirigentes corruptos, y que en caso de pagos, lo haga personalmente para que no se inflen las cuotas. Esto permitiría su independencia al no estar obligado a formar parte de una agrupación que lo obliga a seguir ciegamente los lineamientos populares" (Ramos, 1992;24).

Sin embargo, con la última reubicación de puestos en 1993, estas organizaciones con posturas más independientes fueron afectadas, quedando en las calles más privilegiadas, algunos de los puestos de Alejandra Barrios y Guillermina Rico, líderes con vínculos estrechos con el PRI.

A tres años de haberse concluido el traslado de puestos a mercados y corredores comerciales, que afectó principalmente a los que estaban ubicados dentro del primer cuadro del Centro Histórico, se han presentado enfrentamientos violentos entre los propios vendedores que permanecieron en algunas calles del centro, por el uso de calles muy cotizadas por la afluencia de personas, como la 20 de noviembre. Y el foco conflictivo se ha movido del primer cuadro del centro a La Alameda, donde en estos

años ha crecido aceleradamente el número de puestos (véase La Jornada, mes de noviembre 1996).

CONCLUSIONES

La proliferación de puestos de comercio en las calles de la Ciudad de México a finales de la década de los ochenta, suscitó una gran preocupación en diferentes sectores de la población, generando una serie de conflictos que dan cuenta de su mayor participación en la definición de la dinámica capitalina. Es esta renovada presencia de comercio callejero lo que despertó nuestro interés por conocer con mayor profundidad las causas de su crecimiento y los mecanismos de participación de este gremio en la lucha por la apropiación del espacio urbano. Para este fin la primera tarea que se realizó fue la de sistematizar las principales reflexiones teóricas en torno al conjunto de fenómenos socioeconómicos entre los que se clasifica el comercio en vía pública; con el objetivo de contar con un marco teórico que nos permitiera acercarnos a la naturaleza del objeto de estudio.

Así, seleccionamos tres vertientes de pensamiento que se han ocupado de explicar la existencia de actividades económicas que permiten la sobrevivencia precaria de un conjunto de familias: la que acuña el concepto de marginalidad, las formas no típicas de producción y el sector informal urbano (siu). Las dos primeras se abordan solamente como antecedentes a la noción del sector informal urbano, ocupando mayor atención este último, pues es el que ha cobrado mayor importancia en las investigaciones recientes, así como en la formulación de políticas del sector público.

En términos generales, se puede decir que uno de los aspectos centrales de la discusión teórica es el origen: de este conjunto de actividades precarias y su relación con las condiciones particulares del desarrollo del capitalismo en los países del llamado tercer mundo. Para quienes abanderaban el concepto de la

marginalidad, este tipo de actividades tendería a desaparecer en la medida en que el capitalismo fuera más avanzado. Sin embargo, la persistencia de dichas actividades a pesar del desarrollo económico alcanzado y otras debilidades de los planteamientos de la marginalidad, como la falta de claridad en la unidad analítica y la simplicidad de la división de la sociedad en dos mundos uno marginal o tradicional y otro moderno, suscitaron fuertes cuestionamientos y nuevos intentos por entender la existencia de estas maneras de sobrevivir.

Bajo la idea de las formas no típicamente capitalistas de producción, se centra la atención ya no en la población que sobrevive precariamente, sino en las actividades económicas precarias, es decir, que se cambió la unidad de análisis de los individuos a las actividades. Además se reconoce la mayor complejidad en el surgimiento y permanencia de estas actividades económicas, de modo que la discusión se vuelca sobre el papel que juegan en la reproducción del sistema capitalista y su relación con las formas de producción capitalistas. Se plantean preguntas tales como: si las formas de producción no capitalistas son un mecanismo para rebajar el costo de reproducción de la fuerza de trabajo o si solamente llenan un espacio preestablecido por el sistema capitalista.

Mientras la concepción de la marginalidad estaba más ligada al problema de la pobreza implícito en la existencia de estas actividades, tanto la noción de formas de producción no típicamente capitalistas como la del sector informal urbano tienen que ver más con la preocupación por conocer las características y la dinámica de estas formas de sobrevivencia. A diferencia del siu que tiene como contexto espacial lo urbano, los planteamientos sobre las formas no típicamente capitalistas de producción surgen fundamentalmente de estudios sobre la producción agrícola.

Dentro de los planteamientos sobre el siu continua la discusión en torno al origen de este tipo de actividades y sobre si es o no un fenómeno exclusivo de los países subdesarrollados, pues en la última década se observó un significativo

crecimiento de actividades económicas no reguladas y de pequeña escala en países desarrollados, suscitándose nuevas hipótesis acerca de las causas del origen del **siu**, tales como: la excesiva regulación estatal y los cambios en las relaciones de producción, generados por la flexibilización del trabajo.

Respecto a la relación entre el sector formal e informal, se propone que estos sectores pueden ser: autónomos, complementarios o competidores, dependiendo del tipo de actividad informal de que se trate.

Por otro lado, el sector informal urbano se ha tratado desde dos puntos de vista, como mercado de trabajo y como actividad económica. En el primer caso se plantea que es un mercado de trabajo de fácil entrada, donde la calificación que se requiere es escasa, es refugio de fuerza de trabajo vulnerable, inmigrantes o mujeres -por ejemplo-, y los ingresos que se perciben son bajos.

Las características del **siu** visto como actividad económica son: tener menos de cincuenta trabajadores, poco capital invertido, calificación de los trabajadores tipo artesanal, de baja productividad, los trabajadores no cuentan con prestaciones, no se busca la máxima ganancia y frecuentemente recurren al trabajo de la familia.

También se considera que la composición del **siu** es heterogénea, identificándose la presencia de tres entidades: empresas artesanales de tipo familiar, empresas capitalistas propiamente y obreros encubiertos (Cortes, 1990).

Los problemas implícitos a la noción de sector informal urbano estriban en la confusión respecto a la unidad analítica: ¿son informales las ocupaciones o las actividades económicas?. Además no se supera la simplicidad subyacente en la visión dual que resulta de dividir el universo de estudio en dos: formal e informal. Asimismo los límites que se supone existen entre estos conjuntos son muy imprecisos, por lo cual hay serias dificultades para su cuantificación.

A partir de la revisión de los aspectos teóricos, planteamos que más que

detenemos a tratar de establecer si el comercio en vía pública pertenece o no al sector informal urbano, lo sustancial para nuestros intereses era tratar de identificar cómo se eslabona el crecimiento de comercio en la calle con las condiciones que produce el desarrollo capitalista, partiendo de que el comercio en vía pública es una actividad económica de pequeña escala que no responde al interés de acumular capital, sino a una lógica de subsistencia. En esta dirección es que se desarrollaron los dos capítulos siguientes, uno es de carácter macro, pues tiene como propósito analizar los principales cambios en el empleo ocurridos durante la década de los ochenta a raíz de la crisis y la reestructuración económica y su relación con el incremento del comercio en vía pública. Lo cual constituye una visión de las condiciones generales que se gestaron en la última década para el incremento de puestos de venta callejeros. Pero consideramos también necesario contar con un nivel de análisis menos general, de ahí que presentemos, en el capítulo número tres, una caracterización de un grupo de puestos y sus integrantes, a manera de ejemplo de lo que puede estar ocurriendo en el universo de puestos en la vía pública, proporcionando así otros elementos para comprender mejor los factores que determinan la expansión de este mercado urbano.

En el capítulo dedicado a la crisis económica y el comercio en vía pública, se da cuenta de la intensidad de la crisis que derivó en una fuerte caída en el crecimiento de la producción nacional y en un incremento sin precedentes en los precios de las mercancías. Asimismo, se plantea que se trató de una crisis estructural resultado de la ineficiencia del patrón de sustitución de importaciones como motor de crecimiento de la economía; situación que requirió de una reestructuración económica, que ha consistido en la reorientación del aparato productivo hacia nuevos mercados en el exterior del país :

El sector manufacturero, otrora motor del desarrollo económico, fue uno de los más afectados por la crisis y la reestructuración, por lo que se vio disminuía tanto

su capacidad productiva como de generación de empleos. A pesar de esta contracción de la demanda de fuerza de trabajo no sólo del sector manufacturero sino también de otros, no se presentó un aumento considerable de la tasa de desocupación¹. En cambio, entre 1979 y 1989, se observó un incremento muy significativo del trabajo por cuenta propia y del trabajo no asalariado, así como de empleos de baja remuneración y con jornadas de trabajo cortas.

Del lado de la oferta de trabajo se presentó una aceleración de la tasa de participación femenina en el trabajo. Este hecho se explica por la pérdida de poder adquisitivo del salario, ocurrida entre 1982 y 1988, que ascendió a casi el 50%; y por la acentuación de la desigualdad en la distribución del ingreso nacional que se observó entre 1984 y 1989². Ante esta situación una de las estrategias familiares para compensar la contracción del ingreso, fue la de incorporar más miembros de la familia al mercado de trabajo.

Por otra parte, la crisis y la reestructuración económica afectaron especialmente al Área Metropolitana de la Ciudad de México, ya que por primera vez entre 1980-1985, experimentó una reducción absoluta de empresas industriales, provocada tanto por la quiebra de algunas como por la relocalización de otras. Sin embargo la tasa de desempleo abierto no aumentó significativamente, en cambio, disminuyó el tamaño medio de los establecimientos y creció el peso relativo del trabajo no asalariado.

Así, podemos señalar que el problema central de las familias en el AMCM, suscitado por la crisis y el ajuste económico, no es el desempleo propiamente, sino la contracción salarial y en general del ingreso familiar. En este contexto es que el comercio en vía pública se constituyó en una alternativa para la reproducción precaria de un grupo de familias capitalinas.

1. Véase Pastrana, 1990.

2. Véase Cortés y Rubalcava, 1992.

Como se mencionó anteriormente, el tercer capítulo tiene como objetivo proporcionar nuevos elementos que nos permitan entender las condiciones que propiciaron el crecimiento del comercio en las calles del AMCM, a partir de la caracterización económica de los puestos y sociodemográfica de quienes los atienden. Dadas las limitaciones de este trabajo solamente fue posible entrevistar a un grupo de sesenta puestos de venta callejera, que no constituye una muestra probabilística, por lo que se trata de un estudio de caso que solamente ilustra lo que puede estar sucediendo en el grueso de los puestos.

Los puestos estudiados se localizan en el Centro Histórico de la Ciudad de México, se seleccionó esta área urbana porque allí se encuentra la concentración más importante de puestos comerciales y es también donde los conflictos se presentan con mayor agudeza³.

En cuanto a los atributos de los puestos, los principales hallazgos son que la variedad de mercancías que se vende es muy amplia: ropa, bisutería, juguetes, artesanías, adornos y juegos, plumas, relojes, lentes, artículos de cocina, cassetes, viodcassetes, autoaccesorios, herramientas y paraguas. Están abiertos de ocho a nueve horas siete a ocho días a la semana. La antigüedad media de los puestos encuestados es de 6 años y la mayoría de ellos tiene un año, por lo cuál se puede decir que se trata de un mercado de reciente creación.

El 93.5% de los comerciantes con antecedentes laborales eran asalariados, de los cuales el 40% se salió de su último trabajo porque el salario era muy bajo, 26.7% porque fueron liquidados, el resto tuvo otras razones. Estos datos corroboran la idea de que el comercio en vía pública durante la segunda mitad de la década de los ochenta se constituyó en una alternativa para obtener ingresos frente al deterioro del salario.

³. Las entrevistas se realizaron en julio de 1991, apoyándose en el cuestionario que aparece en el anexo.

En general las ganancias de los puestos son modestas, el promedio mensual es de 2 salarios mínimos, aunque este monto depende del tipo de mercancías: al parecer las mayores ganancias están asociadas a los puestos que venden artículos cuyo precio unitario es bajo. Se trata de ingresos muy inestables con fuertes variaciones según la época del año y el día del mes (si es un día cercano a la quincena las ventas son mayores, lo mismo ocurre a fines de año).

El hecho de que una parte importante de los puestos compren sus mercancías a comercios establecidos, muestra que más que competencia desleal hacia el comercio establecido, los puestos callejeros son clientes de ellos. También se detectó la presencia de pequeñas empresas que distribuyen directamente sus productos por esta vía.

El tipo de relación entre los puestos y quienes los abastecen, muestra que el comercio en vía pública es la "punta del iceberg", pues las compras a crédito de las mercancías, la liga con empresas pequeñas o con artesanos, hacen pensar en la existencia de una red productor-comercio callejero que se alimenta mutuamente.

La mayoría de los comerciantes son trabajadores por cuenta propia y el trabajo familiar es muy común, mientras que la figura del trabajador asalariado es reciente.

Uno de los principales problemas que enfrentan los puestos es que el mercado presenta ciertos síntomas de saturación, por lo cual la competencia entre ellos es cada vez mayor.

Entre las características más importantes de quienes atienden el negocio se encuentran: más de la mitad de los encuestados son jóvenes (entre 15 y 30 años) y la edad media es de 30 años; predominan los hombres (62.8%), quienes están casados y tienen niveles de escolaridad bajos. La familia tiene un peso importante en esta actividad y casi el 50% de los que tenía algún nexo de parentesco eran pareja.

Si bien la proporción de migrantes era considerable la mayor parte tiene

más de 10 años de residir en la Ciudad de México.

Es pertinente resaltar que junto al comercio en vía pública algunos pequeños capitales y empresas artesanales encuentran en este mercado *sui generis*, por el tipo de mercancías que se venden, la relación con los clientes, los bajos costos de inversión, entre otros, una manera de reproducirse aunque en general en condiciones precarias. Así, la existencia de una red entre productores y comerciantes, es otro factor explicativo de la permanencia y crecimiento de puestos de venta callejeros.

Teniendo presente la complejidad y el carácter estructural de los factores que determinan la existencia y dinámica de los puestos en la vía pública, el último capítulo se dedica al análisis de la participación del gremio de comerciantes en la lucha por el uso del espacio urbano.

En la parte introductoria de este capítulo presentamos un panorama general de la situación sociopolítica por la que atraviesa nuestro país, planteamos que esta situación se caracteriza por una crisis del sistema político y de la relación entre Estado e individuos. Dentro de este contexto la construcción de la ciudadanía, entendiéndola como el ejercicio pleno y efectivo de los derechos cívicos, políticos y sociales, se torna la única vía para el cambio hacia una sociedad más justa, en la que sea posible revertir los niveles de pobreza que han generado después de más de diez años de crisis económica. En este sentido, pensamos que el comercio en vía pública se suma al conjunto de acciones colectivas surgidas en estos años, que tienen como fin la reivindicación de derechos sociales esenciales, en este caso el derecho al trabajo.

Así, en la primera parte de este capítulo, presentamos una serie de elementos que nos permiten entender a la acción del gremio de comerciantes como una forma de lucha social. Entre estos elementos, podemos mencionar que el hecho de que el comercio se desarrolle en un espacio público, requiere de una práctica

colectiva, organizada, pues es la única forma de contrarrestar la inestabilidad en la posesión de un área para vender. Esta inestabilidad, se deriva de la ilegalidad implícita en el uso privado del espacio público y de la creciente competencia por tener un lugar para vender.

Los comerciantes no sólo defienden su lugar de trabajo a través de movilizaciones, sino principalmente mediante las prácticas diarias que exige la instalación de los puestos, las cuales también van conformando un contexto simbólico común que es fundamental en su constitución como sujetos sociales.

Por otra parte, también señalamos que las acciones de este gremio presentan limitaciones importantes por la vulnerabilidad que trae consigo el carácter de sus demandas -ligadas al problema inmediato de la sobrevivencia-, ante la manipulación del gobierno, a través de los líderes que han establecido vínculos de tipo "clientelar" con éste.

Sin embargo, es importante tener en cuenta que no son despreciable las posibilidades que tiene este grupo social, para apoyar movimientos con alcances más directos en el proceso de construcción de la ciudadanía y en la conformación de una nueva cultura política más democrática.

Dada la importancia de la relación entre el gobierno y los comerciantes, en un segundo apartado, abordamos este tema con mayor detenimiento. Así, mostramos que los agentes gubernamentales han utilizado como herramienta de control el hecho de que se haya prohibido la venta en algunas calles de la ciudad y que para obtener los permisos para vender en la vía pública se requiera pertenecer a alguna organización. A partir de este requisito se sentó las bases para la corporativización de las organizaciones de comerciantes, que su mayoría forman parte del Partido Revolucionario Institucional (PRI). El intercambio con el gobierno ha consistido en dar apoyo con movilizaciones y el compromiso de votar a favor del PRI, a cambio de que les conceda, a través de los líderes, protección y privilegios en la designación

de las calles para instalar los puestos y en el otorgamiento de locales en los mercados construidos para reubicarlos.

Considerando que el conflicto por el uso de la vía pública, no se presenta de la misma forma en todas las áreas de la ciudad, sino que depende del momento de urbanización en que se encuentre y de la función urbana que desempeñe dicha área, seleccionamos el caso del Centro Histórico de la Ciudad de México, para dar cuenta de las acciones de los diferentes sujetos sociales involucrados en el conflicto desencadenado por la presencia de ambulantes.

Durante las últimas tres décadas el Centro Histórico, se encuentra en un momento de transición, al cambiar su función de habitacional a comercial, generando con ello una expulsión de población hacia la periferia, sobre todo a partir de la demolición de viviendas y la construcción de ejes viales.

En 1985, a raíz de los sismos de septiembre, se produce un punto de inflexión en el proceso de despoblamiento, pues los movimientos de resistencia de los habitantes lograron que se reconstruyeran muchas de las vecindades destruidas por el sismo.

Así, las transformaciones del Centro Histórico se han dado en medio de una fuerte lucha entre quienes buscan apropiarse de la renta del suelo y quienes defienden su lugar de residencia. A esta competencia se agrega la que se ha exacerbado en la última década por la mayor presencia de puesteros.

En primera instancia aparecen como los principales enemigos de los comerciantes en la vía pública, los comerciantes establecidos. Este grupo plantea que los puestos en la calle son una competencia desleal, pues no pagan impuestos ni tienen que efectuar ningún trámite para establecerse, por ello demandan que sean reubicados, a la vez que se minimizen las leyes y disposiciones para abrir un local comercial.

Por su parte, el gobierno ha implementado, desde los años cincuenta, la

política de reubicar a los puestos en mercados construidos especialmente para este fin. La primera reubicación importante de la década pasada fue la que se llevó a cabo en 1988, cuando se ofreció a los comerciantes el mercado de San Ciprian. Esta acción resultó ser un fracaso, ya que las calles se volvieron a ocupar por otros comerciantes y los locales de San Ciprian fueron abandonados.

En 1989, surgió otra propuesta, la Asamblea de Representantes del Distrito Federal, a través de consulta popular, sugirió emitir un reglamento para este tipo de comercio. Sin embargo esta idea no se ha llevado hasta sus últimas consecuencias. En cambio, continuaron los desalojos de comerciantes, en 1992, la mayor parte de los puestos de venta instalados al interior del Sistema de Transporte Colectivo Metro fueron levantados. También se pactó con diferentes organizaciones de comerciantes ambulantes el "Programa Inmediato de Mejoramiento del Comercio Popular", que consistía en la construcción de centros comerciales *ad-hoc* para la reubicación de puestos y en un paquete de créditos para la adquisición de los locales. Este pacto concluyó en 1993, con la reubicación de 10,000 comerciantes.

Por su parte el gremio de comerciantes en la vía pública, ha emprendido una serie de acciones para defender su lugar de trabajo: movilizaciones de protesta, alianzas con colonos y partidos políticos de oposición, creación de organizaciones independientes, propuestas para no deteriorar la imagen del Centro Histórico, entre otras. Asimismo, en diferentes foros han planteado las limitaciones que tiene la política de reubicación y se han pronunciado más bien por una reglamentación de su actividad, considerando que lo que se necesita para frenar el crecimiento del comercio en las calles es que "...el gobierno genere riqueza, trabajos, pero con salario justo..." (fragmento de la declaración de Martín Guzman, El Universal, 5-VIII-90).

Al enfrentamiento directo entre comerciantes establecidos y ambulantes, se suman otros agentes que también tienen intereses en el Centro Histórico, se trata de

capitales privados que cuentan con proyectos turísticos, financieros y de negocios de gran envergadura, como lo son la construcción de un hotel Holiday Inn y la Torre Alameda. Estos intereses forman parte de un proyecto en el que se pretende regenerar diferentes zonas de la ciudad a fin de que sean atractivas para el turismo y los negocios internacionales, y que además permitan proyectar hacia el exterior una imagen cosmopolita del Área Metropolitana de la Ciudad de México. Dichas pretensiones alimentan también las presiones para desaparecer el comercio en las calles del Centro Histórico.

Si bien desde 1993, sector importante del primer cuadro quedó "limpio de puestos", ya han surgido otros problemas como son: los enfrentamientos violentos entre organizaciones de comerciantes por la apropiación de calles privilegiadas para la venta⁴; y el surgimiento de nuevos puntos de saturación, en especial: La Alameda.

A lo largo de este trabajo, se hallaron líneas de investigación que sería de gran utilidad abordar para conocer mejor los factores que determinan la dinámica del comercio en vía pública y los mecanismos de participación en la lucha por la apropiación del suelo urbano.

Así, es relevante investigar acerca de la forma como el territorio donde se ubican los puestos determina el nivel y tipo de conflicto por la presencia de puestos en la calle y los agentes sociales involucrados en él. Para ello se podrían plantear estudios de caso comparativos, tomando áreas que se encuentren en distintos momentos de urbanización.

Sería de gran utilidad también realizar un estudio en el que se ubicaran las distintas zonas del Centro Histórico que se han ocupado por puestos de venta, construyendo así un seguimiento histórico de la geografía del comercio ambulante.

Otro tema importante a nivel micro es el estudio de las redes que se

⁴ En particular, los enfrentamientos de dieron por una parte de la calle veinte de noviembre, donde se permitió continuar con la instalación de puestos, después de la reubicación de 1993.

establecen entre comerciantes e intermediarios, para este fin sería necesario ubicar quiénes son los proveedores y los mecanismos de intercambio que se establecen entre ellos y los comerciantes, así como indagar sobre las características de las empresas que distribuyen sus productos en este mercado y de que manera fueron afectadas o no por la crisis de los años ochenta.

Por último, el tema de la conformación del gremio de los comerciantes como sujetos sociales requiere ser estudiado con mayor profundidad. En este sentido, resultaría de gran utilidad realizar un seguimiento de las formas de organización y la concepción que tienen los comerciantes de ellos mismos como grupo social.

ANEXO

El cuestionario que sirvió para realizar la encuesta a vendedores del Centro Histórico, tiene como referente el que Salas y Rendón (1990) elaboraron para la Encuesta Nacional de Empleo Informal Urbano 1990. Las preguntas se ajustaron al caso del comercio en vía pública, añadiéndose algunos aspectos que no estaban considerados.

Se aplicaron sesenta cuestionarios a quienes atendían los puestos instalados en las calles de Academia, Independencia, Pino Suárez, Soledad, Venustiano Carranza, Tabaqueros y en el costado poniente de Catedral Metropolitana. En esta labor se contó con el apoyo de la COCA-CH, pues la mayoría de los puestos encuestados formaban parte de esta agrupación, de tal suerte que el contacto con estos vendedores se hizo más fácil y directo.

Algunas de las preguntas presentaron dificultades al momento de realizarlas, especialmente las relativas a los ingresos de los puestos. Para poder captar información suficiente sobre este rubro, se plantearon tres preguntas: la primera se refiere al ingreso semanal o mensual del puesto; la segunda al máximo y mínimo ingreso mensual; y en tercer lugar se propuso llenar un cuadro donde se intentó captar egresos e ingresos de la semana anterior a la fecha en que se llevó a cabo la entrevista. Esta última opción no funcionó ya que en muy pocos casos se pudo llenar el cuadro. Las otras dos preguntas, si bien los comerciantes presentaban cierta resistencia para contestarlas, permitieron reconstruir la problemática de la percepción de ingresos a través de esta actividad. También hubo problemas para conocer el ingreso del puesto cuando la persona entrevistada era un empleado; en este caso lo que se captó fue el salario.

Dos preguntas fueron desechadas del análisis: la correspondiente al tipo de puesto, porque la gran mayoría eran puestos desmontables; y la que trata sobre si se trabaja con un horario fijo, pues ningún puesto tiene horario. Asimismo quedaron vacías las respuestas a las preguntas sobre si hay algún día de la semana que se trabaje más o menos horas y porqué ocurre esta situación.

La forma como se planteó captar la información sobre proveedores no fue lo suficientemente clara, se requería especificar el tipo de proveedor para poder establecer con exactitud quienes eran éstos.

Otro aspectos que quedó incompleto por falta de preguntas complementarias fue el referente a la concepción de los vendedores de sí mismos y de su organización.

En el procesamiento de los datos se utilizó el programa Lotus para conformar la base de datos y el SPSS para realizar las tabulaciones y cruces de variables.

CUESTIONARIO PARA UNIDADES DE COMERCIO EN LA VÍA PÚBLICA

1.- Este negocio es:

- 1 Propio *salte a 2*
- 2 De un familiar
- 3 De otra persona

1a.- En este negocio usted trabaja como:

- 1 Empleado de una persona o empresa por un salario o comisión
- 2 Ayudante de un familiar sin pago en dinero
- 3 Otro
especifique_____

2.- ¿Además de usted cuántas personas trabajan en este negocio?

- 1 Trabajadores a sueldo
¿Cuántos? _____
- 2 Trabajadores sin sueldo
¿Cuántos? _____
- 3 Trabaja usted solo

3.- Aparte de esta actividad tiene usted otro trabajo:

- 1 Sí
- 2 No *salte a 4*

3a.- ¿En que consiste ese trabajo?

4.- Anteriormente, ¿trabajó alguna vez en su vida para ganar dinero o como ayudante sin pago?

1 Si

2 No *salte a 5*

4a.-¿Cuál fué su último trabajo?

Oficio, puesto o cargo	Posición* que ocupaba	Actividad del negocio	Cuántas personas trabajaban	En que fecha dejó este trabajo

* POSICION:

1 Patrón

2 Trabajador por su cuenta

3 Empleado de una persona o empresa por un salario o comisión

4 Trabajador no familiar sin pago en dinero

5 Trabajador familiar sin pago en dinero

4b.- ¿Por qué motivo dejó su último trabajo?

5.- ¿Qué mercancía vende?

6.- ¿Qué lo motivó a iniciar esta actividad?

- 1 No encontró trabajo en una empresa
- 2 Obtiene un mayor ingreso
- 3 El horario es flexible
- 4 Quiere ser independiente
- 5 Por tradición familiar
- 6 Otro

especifique _____

7.- ¿Cuántos años tiene usted de trabajar en este negocio?

8.- En este negocio, ¿ha utilizado algún tipo de crédito?

- 1 Si
- 2 No *salte a b*

8a.- ¿De dónde obtuvo el crédito?

Escuche y marque las opciones indicadas

- 1 Alguna institución bancaria
- 2 Prestamistas particulares
- 3 De familiares
- 4 De sus proveedores
- 6 Cajas de ahorro
- 7 Tandas
- 8 Otro

especifique _____

pase a 10

b8.- ¿Por qué no ha utilizado crédito?

Escuche y marque las opciones indicadas

- 1 No lo necesita
- 2 Prefiere utilizar sus propios recursos
- 3 Los intereses son muy altos
- 4 Los requisitos son muchos
- 5 Otro

especifique _____

9.- ¿Cuánto obtuvo de ganancia el mes pasado?

1 \$ *salte a 10c*

2 No quiere dar información *pase a 10a*

3 No sabe

¿porqué? _____ *pase a 9a*

9a.- Actualmente el salario mínimo mensual es de \$354,000.00

La ganancia que obtuvo el mes pasado es:

1 Igual a esta cantidad *salte a 10c*

2 Menor que esta cantidad *pase a 10c*

3 Mayor que esta cantidad

9b.- ¿Cuántas veces mayor al salario mínimo?

1 Más del salario mínimo hasta el doble

2 Más del doble hasta el triple

3 Más del triple hasta cinco veces

4 Más de cinco veces

9c.- La semana pasada, ¿cuáles fueron los gastos y los ingresos del negocio?

GASTOS	\$	INGRESOS	\$
Artículos para la venta		Venta de artículos	
Mano de obra (sueldos y salarios)		Otro (especifique)	
Transporte mercancías			
Renta local			
Intereses sobre crédito o préstamos			
Multas o propinas a inspectores			
Otros (especifique)			
TOTAL		TOTAL	
DIFERENCIA DE INGRESOS Y GASTOS		total \$	

9d.- ¿Cuál es la mayor cantidad de dinero que ha ganado en una semana?

9e.- ¿Cuál es la cantidad menor de dinero que ha ganado en una semana?

10.- ¿Cómo realiza la compra de la mercancía que vende?

Escuche y marque las opciones indicadas

- 1 Al contado
- 2 Se la dan a consignación
- 3 A crédito

11.- ¿Quiénes son sus principales proveedores?

Escuche y marque las opciones indicadas

- 1 Una empresa grande
- 2 Una empresa pequeña
- 3 Un intermediario (revendedor)
- 4 Otro

especifique _____

12.- ¿Existe un horario fijo de trabajo en el negocio?

- 1 Si
- 2 No

12a.- ¿Qué días a la semana trabaja su negocio

- | | | |
|----------------------------------|----------------------------------|------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> lunes | <input type="checkbox"/> martes | <input type="checkbox"/> miércoles |
| <input type="checkbox"/> jueves | <input type="checkbox"/> viernes | <input type="checkbox"/> sábado |
| <input type="checkbox"/> domingo | <input type="checkbox"/> todos | |

12b.- ¿Cuántas horas trabaja cada día?..

12c.- ¿Cuál es el motivo por el que no se trabaja en su negocio toda la semana?

Escuche y marque lo inicado

- 1 No hay clientela suficiente
- 2 Ejerce, otras ocupaciones o emigra
periodicamente
- 3 Por tener que atender actividades domésticas
- 4 Por un acuerdo con las autoridades
- 5 Otro

especifique _____

-13.- Ahora le voy a preguntar algunas características de los miembros de este negocio

Haga el seguimiento POR RENGLON para cada miembro

C	Nombre	Parentesco	Sexo	Edad	Estado Civil	Ultimo grado de estudios terminados	Si es carrera técnica antecedente escolar
0							
1							
2							
3							
4							
5							

14.- ¿Está afiliado a algún gremio, sindicato u otra organización?

1 Si ¿Cuál?

2 No *salte a 15*

14a.- ¿Qué beneficios ha obtenido de esa organización?

15.- ¿Cuáles son los principales problemas que tiene en su negocio?

- 1 Falta de clientes
- 2 Falta de crédito
- 3 Falta de recursos
- 4 Muchos competidores
- 5 Alza de precios en las mercancías que vende
- 7 Otros especifique _____
- 8 No tiene problemas

15b.- ¿Cuáles son sus planes?

Lea y marque la indicada

- 1 Continuar con el negocio al mismo nivel
- 2 Continuar con el negocio y agrandarlo
- 3 Cambiarse de actividad y mantenerse independiente
- 4 Abandonar su actividad y emplearse en una empresa
- 5 Otro
especifique _____
- 6 No sabe

15c.- ¿Le gustaría que su(s) hijo(s) continuara(n) con el mismo trabajo?

Escuche y marque la indicada

- 1 No tiene hijos
- 2 Si *pase a 18d*
- 3 No *pase a 18d*

15d.- ¿Por qué si o no le gustaría que sus hijos continúen en el mismo trabajo?

16.- ¿Cuántos son en su familia?

16a.- Aparte de usted, ¿alguién más de su familia trabaja?

- 1 Sí
- 2 No *pase a 20*

17.- ¿Dónde nació?

- 1 Distrito Federal *pase a 22*
- 2 Provincia

17a.- ¿Desde cuándo vive en la Ciudad de México?

BIBLIOGRAFIA

- ACEVES, Jorge (1995), "Actores sociales emergentes y nuevos movimientos sociales", en **CIUDADES**, núm. 25, RNIU, México.
- AGUILAR, Miguel Angel (1988), "Movimientos urbanos y psicología social", en Iracheta Alfonso y Alberto Villar, **Política y movimientos sociales en la Ciudad de México**, Plaza y Valdés/DDF, México.
- AGUILAR, Miguel Angel y Anne REID (1983), "Impactos Sociales Provocados por la Central de Abastos" en **Iztapalapa**, vol. 4, núm. 9, jun-dic, México.
- ALONSO, José (1987), "El concepto de "marginalidad" urbana y su uso en América Latina", en **Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales**, año XXXIII, núm. 128.
- ALVAREZ, Miguel (1991): "Las empresas manufactureras mexicanas en los ochenta" en **Comercio Exterior**, vol. 4, núm. 9, p. 827-837, septiembre, México.
- AMIN, Samín (1974), **Categorías y leyes fundamentales del capitalismo mexicano**, Editorial Nuestro Tiempo, México.
- ASAMBLEA DE REPRESENTANTES DEL D.F. (1989). **Foro de Consulta Popular sobre la Revitalización, Fomento Económico y Turístico del Centro Histórico de la Ciudad de México**.
- _____ (1990). **Resumen de las Cinco Audiencias del Foro de Consulta Pública sobre el Comercio en la Vía Pública**, mimeo.
- AYALA, José et. al. (1979): "La crisis económica: evolución y perspectiva" en González Casanova y Florescano Enrique, **México, Hoy**, Siglo XXI, México.
- AZUELA, Antonio (1990). "Fuera del Huacal, aún en la Calle. El Comercio y el Espacio Público en el Centro de la Ciudad", en **Trace**, núm. 17, México.
- BENERIA, Lourdes (1989). "Subcontracting and Employment Dynamics in Mexico City", en Castells, Portes y Benton (editores), **The Informal Economy**, The John Hopkins University Press, p. 173-187.
- BENHOLD-THOMSEN, Veronika (1981), "La Marginalidad en América Latina: una crítica de la teoría", en **Revista Mexicana de Sociología**, vol. XLIII, núm. 4.

- _____ (1982), "Subsistence Production and Extended Reproduction. A Contribution to the Discussion about Modes of Production" en **The Journal of Peasant Studies**, vol. 9, núm. 4, julio, p.241-254.
- BENTON, Lauren y Alejandro PORTES (1987), "Desarrollo Industrial y Absorción Laboral: una Reinterpretación", en **Estudios Sociológicos**, vol. 5, núm. 13.
- BIZBERG, Ilán (1990). "La Crisis del Corporativismo Mexicano", en **Foro Internacional**, vol.XXX, núm. 4, abril-julio, México.
- BROMLEY, Ray (1978). "Introduction: The urban informal sector why is it worth discussing?", en **World Development**, vol.6, núm 9-10.
- _____ (1978), "Organization, Regulation and Exploitation in The So-Called 'Urban Informal Sector': The Street Traders of Cali, Colombia" en **World Development**, vol. 6, núm. 9/10, p. 1161-1171.
- CAPECCHI, Vittorio, "The Informal Economy and The Development of Flexible Specialization In Emilia-Romagna", en Castells, Portes y Benton (editores), **The Informal Economy**, The Jonh Hopkins University Press.
- CARRION, Fernando (1987). **Quito. Crisis y Política Urbana**, Ciudad y El Conejo. Quito, Ecuador.
- CARTAYA, Vanessa (1987). "El confuso mundo del sector informal", en **Nueva Sociedad**, núm. 90, p. 76-88.
- CASAR, José I. y Jaime ROS, (1989a): "Empleo, desempleo y distribución del ingreso", en Tello Carlos (coord.), **México: Informe sobre la crisis (1982-1986)**, Centro de Investigaciones Interdisciplinarias en Humanidades, Universidad Nacional Autónoma de México.
- _____ (1989b): "Una visión de conjunto" en Tello Carlos (coord.), **México: Informe sobre la crisis (1982-1986)**, Centro de Investigaciones Interdisciplinarias en Humanidades, Universidad Nacional Autónoma de México.
- _____ (1989c): "Actividades económicas en la crisis" en Tello Carlos (coord.), **México: Informe sobre la crisis (1982-1986)**, Centro de Investigaciones Interdisciplinarias en Humanidades, Universidad Nacional Autónoma de México.

- CASAR, Ma. Amparo (1989): "Los empresarios y la administración De la Madrid: ¿estrategia compartida?" en Tello Carlos (coord.), **México: Informe sobre la crisis (1982-1986)**, Centro de Investigaciones Interdisciplinarias en Humanidades, Universidad Nacional Autónoma de México.
- CASAS, R. (1990). "Comercio Ambulante", ponencias presentada en el Quinto Seminario sobre Economía Urbana, México, 1990.
- CASTELLS, Manuel (1974), **La Cuestión Urbana**, Siglo XXI, México.
- _____ (1981). **Crisis, Cambio Social y Poder Municipal**, Siglo XXI, México.
- _____ (1986), **La ciudad y las masas**, Alianza, Madrid, España.
- CASTELLS, Manuel, Alejandro Portes, et al. (1989), **The Informal Economy**, The John Hopkins University Press, Baltimore and London.
- CASTELLS, Manuel, Alejandro PORTES y Lauren BENTON (1989), "Conclusion: The Policy Implications of Inormality", en **Informal Economy**, The John Jopkins University Press, Baltimore and London.
- CASTRO NIETO, Guillermina Grisel (1990). "Intermediarismo Político y Sector Informal: el Comercio Ambulante en Tepito", en **Nueva Antropología**, vol. 8, núm.37, abril, México.
- CEPAL-NACIONES UNIDAS, (1986), **Crisis económica y política de ajuste, estabilización y crecimiento**, México.
- _____ (1990), **Transformación productiva con equidad**, México.
- CORTES, Fernando (1990), "De marginal a informal: desarrollo de la discusión en América Latina", en Cortés Fernando y Oscar Cuellar (coords.), **Crisis y reproducción social. Los comerciantes del sector informal**, FLACSO y PORRUA, México.
- CORTES, Fernando y Rosa María, Rubalcava (1991), **Autoexplotación forzada y equidad por empobrecimiento**, Jornadas 120, El Colegio de México, México.
- _____ (1992), "El ingreso familias, su distribución y desigualdad, 1984-1989", **Demos**, núm. 5, p. 28-29.
- COULOMB, René (1983). "Políticas Urbanas en la Ciudad Central del Area Metropolitana de l Ciudad de México", en **Iztapalapa**, vol. 4, núm. 9, jun-dic, México.

COULOMB, René y Emilio DUHUA (1988), **La Ciudad y sus Actores**, UAM, México.

_____ (1989), **Políticas Urbanas y Urbanización de la Política**, UAM, México.

CROSS, John C. (1996), "El desalojo de los vendedores ambulantes: paralelismo histórico en la ciudad de México", en **Revista Mexicana de Sociología**, vol. 58, núm. 2, Instituto de Investigaciones Sociológicas, UNAM, México.

DE OLIVEIRA, Francisco (1973), "La economía brasileña: crítica a la razón dualista", en **El Trimestre Económico**, FCE, vol. XL (2), núm. 158, abril-junio.

DE OLIVEIRA, Orlandina y Vania SALLES (1988), "Reflexiones Teóricas para el Estudio de la Reproducción de la Fuerza de Trabajo", en **Argumentos**, UAM-Xochimilco, núm. 4, junio, p. 19-43.

DE LA GARZA, Enrique (1988), "Desindustrialización y reconversión en México", en **El Cotidiano**, vol. 4, núm. 21, p.2-8.

_____ (1988), **Ascenso y Crisis del Estado Social Autoritario**, El Colegio de México, México.

DUHAU, Emilio y Lidia Girolo (1990), "La Ciudad y la Modernidad Inconclusa", en **Sociológica**, Año 5, Num. 12.

ESCOBEDO YABAR, Norma (1990): **El comercio de subsistencia en México y Perú, Periodo 1976-1988**, Tesis de doctorado en Estudios Latinoamericanos, Universidad Nacional Autónoma de México.

FORTUNA, Juan Carlos y Suzana PRATES (1989), "Informal Sector versus Informalized Labor relations in Uruguay", en Castells, Portes y Benton (editores), **The Informal Economy**, The John Hopkins University Press, p. 78-93.

GALAVIZ, E. (1990). "El Comercio Informal en la Ciudad de México", ponencia presentada en el Quinto Seminario sobre Economía Urbana, México, 1990.

GARCIA, Brígida (1988). **Desarrollo Económico y absorción de fuerza de trabajo en México 1950-1980**, El Colegio de México, México, D.F.

_____ (1989), "La importancia del trabajo no asalariado en la economía urbana", en **Estudios Demográficos y Urbanos**, vol. 4, núm. 3, El Colegio de México.

- GARRIDO, Celso, JACOBO, Edmundo y QUINTANA, Enrique (1987). "Crisis y Poder en México: un Ensayo de Interpretación", en **Estudios Sociológicos**, vol. V, núm. 15, México.
- GARCÍA, Brígida y Orlandina DE OLIVEIRA (1994), **Trabajo femenino y vida familiar en México**, El Colegio de México, México.
- GARZA, Gustavo (1990): "El carácter metropolitano de la urbanización en México, 1900-1988", en **Estudios Demográficos y Urbanos**, vol. 5, núm. 1, enero-abril, p. 37-59.
- GARZA, Gustavo y Salvador RIVERA (1994), **Dinámica macroeconómica de las ciudades de México**, INEGI, COLMEX, IIS-UNAM, México.
- _____ (1995), "Desarrollo económico y distribución de la población urbana en México, 1960-1990" en Aguilar Adrián et. al. (coords.), **El desarrollo urbano en México a fines del siglo XX**, INSEUR-NL, SOMEDE, México.
- GORDON, David, EDWARDS Richard y REICH, Michael (1982). **Segmented Work, Divided Workers**, Cambridge University Press.
- GUILLEN, Héctor (1984): **Orígenes de la Crisis en México**, Era, México.
- GUTIERREZ, Roberto y Esperanza PALMA (1991). "Sobre los Conceptos de Sistema y Cultura Política en México (para pensar la transición)", en **Sociológica**, año 6, núm. 15, enero-abril, México.
- HANS-DIETER, Ever et al (1984), "Subsistence Reproduction, A Framework For Analysis", en Smith Joan, Wallerstein y Hans-Dieter (editores), **Households and The World Economy**, Sage Publications, p. 17-22.
- HERNANDEZ LAOS E. y Julio BOLTVINIK (1985): "Orígenes de la crisis industrial: el agotamiento del modelo de sustitución de importaciones. Un análisis preliminar", en Cordera Rolando. (comp.) **Desarrollo y Crisis de la Economía Mexicana**, serie Lecturas 39, FCE, México, p. 453-533.
- HODARA, Joseph (1990). "Futuros Sociales de México" en **México en el Umbral del Milenio**, Centro de Estudios Sociológicos, El Colegio de México, México.
- IRACHETA, Alfonso (1988). "Metropolización y Política Urbana en la Ciudad de México: en Busca de un Nuevo Enfoque", en **Estudios Demográficos y Urbanos**, vol. 3, núm. 1.

- JUSIDMAN, Clara y Marcela ETERNOD (1994), **La participación de la población en la actividad económica en México**, INEGI, IIS-UNAM.
- KOWARICK, Lucio (1978), "Desarrollo capitalista y marginalidad: el caso brasileño", en **Revista Mexicana de Sociología**, vol. XL, núm. 1, enero-marzo, p. 31-54.
- KLEIN, Emilio y Víctor TOKMAN (1988), "Sector Informal: una Forma de Utilizar el Trabajo como Consecuencia de la Manera de Producir y No Viceversa. A Propósito del Artículo de Portes y Benton", en **Estudios Sociológicos**, vol. 6, núm. 16, El Colegio de México.
- LANZETTA, Mónica y Gabriel MURILLO (1989). "The Articulation of Formal and Informal Sectors in the Economy of Bogotá, Colombia", en Castells, Portes y Benton (editores), **The Informal Economy**, The John Hopkins University Press, p. 95-109.
- LEWIS, Arthur (1960), "Desarrollo económico con oferta ilimitada de fuerza de trabajo", en **El Trimestre Económico**, FCE, núm. 26 (108), octubre.
- LEZAMA, José Luis (1991). **Ciudad y Conflicto: Usos del Suelo y Comercio Ambulante en la Ciudad de México**, mimeo.
- LIPIETZ, Alain (1979), **El Capital y su Espacio**, Siglo XXI, México.
- LOJKINE, Jean (1979), **El Marxismo, el Estado y la Cuestión Urbana**, Siglo XXI, México.
- LOMNITZ, Larissa (1985) ,"A Model of the Power Structure of Urban Mexico", en **Comparative Urban Research**, vol. XL, núm. 1-2.
- LÓPEZ, M. Adriana (1991), "Movimientos políticos, movimientos sociales", en Muro, Víctor Gabriel (coord.), **El estudio de los movimientos sociales: teoría y método**, El Colegio de Michoacan, Universidad Autónoma Metropolitana, México.
- LUNA, Matilde (1987). "¿Hacia un Corporativismo Liberal?. Los Empresarios y el Corporativismo", en **Estudios Sociológico**, vol. V, núm. 15, México.
- OIT (1972), **Employment, Incomes and Inequality. A Strategy for Increasing Productive Employment in Kenya**, Ginebra, OIT.
- OLIVERA, Enrique (1992), "El proyecto de la Alameda. Extranjerizante y lesivo a nuestra cultura", **Estrategia**, núm. 106, vol. 3, julio-agosto, México.

- MALDONADO, Carlos (1985), "Formas Sociales de Producción. Un Modelo Alternativo de Interpretación del Llamado Sector Informal de la Economía", en Carbonetto et. al., **El Sector Informal Urbano en los Países Andinos**, editorial ILDIS y CEPESIU, p. 69-96.
- MELUCCI Alberto (1991), "La acción colectiva como construcción social", en **Estudios Sociológicos**, IX, núm. 26, COLMEX, México.
- MENDOZA, Jorge Alberto (1994), **The characteristics and behavior of street vendors: a case study in Mexico city**, Tesis doctoral presentada al Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey.
- MONGE, Raúl (1993), "No tienen cabida los pobres en la utopía urbana de Camacho", en **Proceso**, núm. 864, mayo, México.
- MOSER, Caroline (1978), "Informal Sector Or Petty Commodity Production: Dualism or Dependence in Urban Development", en **World Development**, vol. 6, núm. 9/10, p.1041-1064.
- NUN, José (1969), "Superpoblación relativa, ejército industrial de reserva y masa marginal", en **Revista Latinoamericana de Sociología**, núm. 2.
- PASTRANA, Francisco (1990): "Así se comportó la economía nacional", en Garavito y Bolívar (coord.) **México en la década de los ochenta. La modernización en cifras**, Universidad Autónoma Metropolitana, El Cotidiano.
- PEREZ, Juan Pablo (1989), **Respuestas Silenciosas**, editorial UNESCO y Nueva Sociedad, Venezuela.
- PORTES, Alejandro (1978), "The Informal Sector and the World-Economy: Notes On The Structure Of Subsidized Labor", en **Institute of Development Studies Bulletin**, vol. 9, núm. 4.
- _____ (1989), "La informalidad como parte integral de la economía moderna y como indicador de atraso: respuesta a Klein y Tokman" en **Estudios Sociológicos**, vol. VII, núm.20, El Colegio de México.
- PRADILLA, Emilio (1984), **Contribución a la crítica de la "teoría urbana"**, UAM, México.
- PRANDI, José Reginaldo (1978), **O trabalhador por conta propria sob o capital**, Sao Paulo, Colefao Ensaio e Memória 14, Edicoes Símbolo.

- PUENTE, Sergio (1988), "La Calidad Material de Vida en la Zona Metropolitana de La Ciudad de México", en **Medio ambiente y calidad de vida**, Plaza y Valdés y el DDF, México.
- QUIJANO, Anibal (1973), "Redefinición de la dependencia y proceso de marginalización en América Latina", en Quijano y Wefort: **Populismo, Marginalización y Dependencia**, EDUCA, San José.
- RACZYNSKI, Dagmar (1977), **El sector informal urbano: controversias e interrogantes**, Cooperación de Investigaciones Económicas para Latinoamérica, núm. 3.
- RAMOS, Diana (1992), "El cáncer del ambulante... Bomba de tiempo a punto de estallar!", en **Cómo**, núm. 320. México.
- RENDON, Teresa y Carlos SALAS (1987): "Evolución del empleo en México: 1895-1989", en **Estudios Demográficos y Urbanos**, vol. 2, núm. 2, p. 189-230, El Colegio de México.
- _____ (1988): "Wages and Employment in Mexico: Recent Tendencies and Perspectives", en **Review of Radical Political Economics**, vol. 20, núm. 2 y 3, p. 253-259, Estados Unidos.
- _____ (1989): "El empleo y los salarios durante la crisis", en Lechuga Jesús y Chavéz Fernando (coord.), **Estancamiento Económico y Crisis Social en México: 1983-1988**, tomo I: Economía, p. 549-583, U.A.M., México.
- _____ (1990a): **El Sector Informal Urbano. Crítica a la Teoría y a la Medición**, documento inédito.
- _____ (1990b): "Actividad Económica y Empleo en el Area Metropolitana de la Ciudad de México: 1979-1989", ponencia presentada en el **V Seminario de Economía Urbana**, U.N.A.M., México.
- _____ (1992), "El empleo precario. Incremento de ocupaciones de baja remuneración", **Demos**, núm. 5, p. 24-25.
- _____ (1996), "Ajuste estructural y empleo: El caso de México", en **Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo**, año 2, núm. 2, ALSTRA.
- RELLO, Fernando y Demetrio SODI (1989): **Abasto y Distribución de Alimentos en las Grandes Metrópolis**, Nueva Imagen, México.
- REYES DOMINGUEZ, Guadalupe (S/F), **Comercio callejero y espacio urbano**, documento de trabajo, UAM-Iztapalapa.

- RIVERA, Miguel Angel (1986): **Crisis y reorganización del capitalismo mexicano 1960-1985**, Era, México.
- ROBERTS BRIAN, R. (1985). "Urban Poverty and Public Welfare in Mexico and Britain", en **Comparative Urban Research**, vol XI, núm. 1-2.
- _____ (1989), "Employment Structure, Life Cycle and Life Chances: Formal and Informal Sectors in Guadalajara", en Castells, Portes y Benton (editores), **The Informal Economy**, The Jonh Hopkins University Press, p. 41-59.
- ROJAS, José Antonio (1978). "La Transformación de la Zona Central, Ciudad de México 1930-1970", en Moreno Toscano (coord.), **Ciudad de México. Ensayo de Construcción de una Historia.**, colección científica del INAH y SEP.
- ROSAS, Ana María (1990). "Rescatar el Centro. Preservar la Historia", en **Ciudades**, año 2, núm.8, oct-dic, México.
- ROUBAUD, Francois (1995), **La economía informal en México**, ORSTOM, INEGI, FCE, México.
- RUBALCAVA, Rosa María y Martha SCHTEINGART (1985). "Diferenciación Socio-Espacial Intraurbana en el Area Metropolitana de la Ciudad de México" en **Estudios Sociológicos**, vol. III, núm. 9, El Colegio de México, sep.-dic, México.
- RUESGA Santos, Benito (1988), **Al otro lado de la economía. Cómo funciona la economía sumergida en España**, Ediciones Pirámide S.A., Madrid, España.
- SASSEN-KOOB, Saskia (1989), "New York City's Informal Economy", en Castells, Portes y Benton (editores), **The Informal Economy**, The Jonh Hopkins University Press, p. 60-77.
- SCHMITTER, Ph. (1979), "Still the Century of Corporatist?", en Schmitter Ph. y G. Lembruch, **Trends toward corporatist intermediation**, SAGE, Londres.
- SELBY A. Henry, et. al. (1990), **The mexican urban household. Organizing for self-defense**, University of Texas Press, Austin.
- SMITH, Carol (1984), "Forms of Production in Practice: Fresh Approaches to Simple Commodity Production" en **The Journal of Peasant Studies**, vol 11, núm. 4, julio, p.201-221.

- SMITH, Ma. Marcia y Víctor Manuel DURAND (1995), "Actores y movimientos sociales urbanos y acceso a la ciudadanía", en **CIUDADES**, núm. 25, RNIU, México.
- STRASSMANN, W. Paul (1987), "Home-based Enterprises in Cities of Developing Countries" en **Economic Development and Cultural Change**, vol. 36, núm. 1, octubre, p. 121-144.
- STAUD Kathleen (1996), "Struggles in urban space. Street vendors in El Paso and Ciudad Juárez", en **Urban Affairs Review**, vol. 31, núm. 4, pp 435-454, E.U..
- TAMAYO, Sergio (1988), "Democracia en la Ciudad: desde los Barrios" en Iracheta y Villar (coord.), **Política y Movimientos Sociales en la Ciudad de México**, Plaza y Valdés y DDF, México.
- TERRAZAS, Oscar (1988), "De la Ciudad Central a la Ciudad Interior", en Terrazas oscar y Preciat Eduardo (coord.), **Estructura Territorial de la Ciudad de México**, Plaza y Valdés y DDF, México.
- TOURAINÉ, Alain (1989), **América Latina, política y sociedad**, Esparsa-Mañana, España.
- VALDES, Alfredo (1990), "La industria nacional, la industria maquiladora de exportación y el proyecto modernizador ante el desarrollo regional", en González-Aréchiga, Bernardo y José Carlos Ramírez (comps.), **Apertura y Restructuración en la Maquiladora**, El Colegio de la Frontera Norte, Fundación Friedrich Ebert, México.
- VALDES, Francisco (1987), "¿Hacia un Nuevo Liderazgo Sociopolítico?. Ensayo sobre la Convocatorio Social de los Empresarios", en **Estudios Sociológicos**, vol. V, núm. 15, México.
- VALENCIA, Enrique (1965), **La Merced. Estudio Ecológico y Social de una Zona de la Ciudad de México**, Instituto Nacional de Antropología e Historia, México.
- VILLA, Manuel (1990). "La Política en el Gobierno de De la Madrid. Decenios 1940-1970.", en **Foro Internacional**, vol. 30, núm. 4, abril-junio, México.
- VALENZUELA, José (1986): **El capitalismo mexicano en los ochenta**, Era, México.