



EL COLEGIO DE MEXICO, A. C.

CENTRO DE ESTUDIOS DEMOGRÁFICOS Y DE DESARROLLO URBANO

**COMERCIO AMBULANTE EN EL CENTRO HISTÓRICO DE LA CIUDAD DE
MÉXICO. LA SITUACIÓN LABORAL Y ECONÓMICA DE SUS INTEGRANTES**

Tesis presentada por

MARIEL CARREÑO HUICOCHEA
Promoción 2001-2003

Para optar por el grado de
MAESTRO EN ESTUDIOS URBANOS

Directora de tesis
ARACELI DAMIÁN GONZALEZ

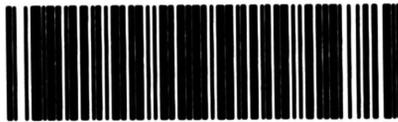
Lector
MANUEL ÁNGEL CASTILLO

MÉXICO, D. F.
FEBRERO 2004



A DIOS POR EL DON DE LA VIDA
Y POR TODAS SUS BENDICIONES

A MIS PADRES Y A MI HERMANO



3 9 0 5 0 7 4 9 9 5 1 S



El futuro tiene muchos nombres. Para los débiles, es lo inalcanzable. Para los temerosos, lo desconocido. Para los valientes, es la oportunidad.

VICTOR HUGO

GRACIAS A ARACELI DAMIÁN POR TODO SU APOYO, PACIENCIA Y DIRECCIÓN EN LA REALIZACIÓN DE ESTA INVESTIGACIÓN

A MANUEL ÁNGEL CASTILLO POR SU GUÍA, SUGERENCIAS Y APOYO

AL COLEGIO DE MÉXICO POR PERMITIRME SER PARTE DE SUS EGRESADOS

AL CONACYT POR EL APOYO ECONÓMICO BRINDADO

INDICE

INTRODUCCIÓN	4
---------------------	----------

I. EL SECTOR INFORMAL Y EL COMERCIO AMBULANTE

1.1	El Sector Informal. Orígenes e historia	6
1.1.1	Diferentes enfoques teóricos sobre el Sector Informal	7
1.1.2	Características del Sector Informal	11
1.1.3	Características de los integrantes del Sector Informal	13
1.2	Mercado Laboral Informal	
1.2.1	Mercado de trabajo y estrategias de sobrevivencia	15
1.3	Comercio Ambulante	23
1.3.1	Tipologías del comercio ambulante	24
1.3.2	El comercio ambulante en cifras	28
1.3.3	Condiciones de trabajo para los vendedores ambulantes	37
1.4	Recuento de algunos estudios sobre Comercio Ambulante en el Distrito Federal	39

II. ANÁLISIS DEL MERCADO LABORAL INFORMAL Y LA SITUACIÓN ECONÓMICA DE MÉXICO

2.1	Situación Económica De México	45
------------	--------------------------------------	-----------

III. CARACTERIZACIÓN LABORAL Y ECONÓMICA DE LOS COMERCIANTES EN LA VÍA PÚBLICA DEL CENTRO HISTÓRICO DE LA CIUDAD DE MÉXICO

3.1	Características generales del entrevistado	53
3.2	Relación del entrevistado con la actividad informal	62
3.3	Características de los asalariados en el comercio ambulante	67

3.4 Características demográficas de la población entrevistada y sus familias	70
3.5 Características Socioeconómicas	81
IV. CONCLUSIONES	87
V. ANEXO	91
VI. BIBLIOGRAFÍA	101
VII. ÍNDICE DE CUADROS Y GRÁFICAS	107

INTRODUCCIÓN

El comercio en la vía pública, conocido por muchos como comercio ambulante, ha sido la fuente de empleo para muchas personas a través de los tiempos. No es un problema en particular de algunos países menos desarrollados, sino que este fenómeno se extiende por el mundo entero, confrontando a las autoridades a buscar mecanismos eficientes para evitar su propagación; y aunque es más característico entre la población de menores recursos económicos, tampoco es exclusivo de ellos, ya que también podemos encontrar a miembros de la clase media o con altos niveles de educación.

La constante presencia del ambulante ha creado conflictos entre diferentes actores por sus múltiples peculiaridades. Estos involucran al gobierno, partidos políticos, líderes de las organizaciones de ambulantes, vendedores, vecinos, comercio establecido, etc. Por otra parte, hay una gran diversidad de razones por las que la población decide convertirse en vendedor ambulante; no parece ser el desempleo la causa principal y en este trabajo se muestran otras razones.

Esta investigación se encuentra concentrada en el comercio en la vía pública de puestos semifijos. Aborda algunos aspectos relacionados con el mercado laboral informal; específicamente, la manera en la que los trabajadores se incorporan, el ingreso que obtienen de esta actividad y algunos aspectos sobre su forma de vida. Se analiza también la participación de otros miembros de la familia en el mercado de trabajo; la manera en que distribuyen sus gastos y se trata de identificar el nivel de pobreza con base en sus formas de consumo.

Para ello se desarrollaron tres capítulos; el primero, referente al sector informal, sus orígenes, y características, haciendo énfasis en el comercio ambulante y las características de sus trabajadores. Se revisan, los planteamientos teóricos hasta ahora formulados y el desarrollo del comercio ambulante a nivel nacional y en el Distrito Federal. Posteriormente se describe el mercado laboral informal, dentro del cual se analizan las estrategias laborales de sobrevivencia y

su relación con el comercio en la vía pública. Asimismo, se presentan los principales indicadores y fuentes acerca de la actividad ambulante.

El capítulo dos, examina la situación económica de México, con el fin de resaltar los años de crecimiento, los de crisis y los de recesión, su relación con las tasas de desempleo y la correspondencia que mantienen con el aumento del comercio ambulante.

El último capítulo contiene los resultados del trabajo de campo realizado mediante entrevista a ochenta vendedores ambulantes. En éste, se pretende comprobar la hipótesis que guía el trabajo y verificar varios aspectos como: nivel de escolaridad, ingresos; su decisión de establecerse en un empleo informal en lugar de colocarse en el mercado formal; la manera en que funciona su hogar respecto de la percepción de ingresos y de la aportación que del mismo realizan para el presupuesto del hogar; conocer si para los trabajadores del comercio informal, este sector representa una fuente alterna de ingresos respecto al formal; si es la principal fuente, o bien, obtienen ingresos de ambos sectores de la economía; saber si los trabajadores provienen del sector formal; las razones por las que dejó este empleo y a través de ello, conocer si su incorporación fue por razones de bajo ingreso. Asimismo me interesa conocer si el ingreso proveniente de la actividad informal es suficiente para la satisfacción de algunas de las necesidades básicas de los hogares e indagar si la situación económica de los vendedores ambulantes y sus familias ha mejorado, empeorado o permanece sin cambios a partir del inicio del gobierno del presidente Fox.

En las conclusiones se presentan los resultados más importantes que surgieron en el desarrollo de la investigación, así como futuras líneas de investigación.

I

EL SECTOR INFORMAL Y EL COMERCIO AMBULANTE

1.1 EL SECTOR INFORMAL. Orígenes del término y algunos desarrollos posteriores

La informalidad está presente en diferentes campos de la actividad económica, como son la vivienda, transporte, comercio, etc., formando parte todos ellos de lo que es comúnmente conocido como el sector informal urbano (SIU). Se ha afirmado que el sector informal está caracterizado por una carencia de seguridad en el empleo, un nivel bajo de ingresos y una economía de pequeña escala, que utiliza sobre todo mano de obra intensiva de tipo familiar al margen de las leyes laborales (Lomnitz, 1979: 65). Este sector está conformado por un grupo de propietarios o empleadores, por trabajadores por cuenta propia y sin pago, y se estima que las dos terceras partes de los ocupados en el SIU se concentran en las ramas del comercio y los servicios (Bueno, 1994: 14)

Los estudios sobre el sector informal iniciaron en los setenta, pero tuvieron un nuevo auge durante la década de los ochenta, a raíz de las crisis económicas experimentadas principalmente por los países subdesarrollados; de tal forma que el ingreso al sector informal por parte de la población estuvo relacionada directamente con el desempleo y la pobreza. Con las crisis económicas el problema se agudiza y abarca capas cada vez más amplias de la población urbana, las cuales han experimentado en forma acelerada un deterioro de sus ya precarios niveles de bienestar. Según algunas estimaciones, las crisis forzaron en los ochenta a más de la mitad de la población urbana de América Latina a sobrevivir mediante la realización de actividades denominadas informales. (Schatan, 1991: 7)

El interés por este tema surgió en primera instancia, en el sector académico, cuando se puso atención a la existencia de un significativo y creciente contingente de personas que, al no ser incorporadas a los sectores modernos, debían recurrir al desarrollo de actividades de baja productividad y mal remuneradas. Posteriormente, las esferas gubernamentales y privadas se adentraron en el tema y la popularidad del sector informal fue creciente. (Tokman, 1987: 1-2)

1.1.1 Diferentes enfoques teóricos sobre el Sector Informal

La primera caracterización que se hizo sobre el sector informal, la realizó Keith Hart en un estudio sobre Ghana que fue auspiciado por la Oficina Internacional del Trabajo (OIT). Él define a este sector como “las formas informales de percibir ingreso” (Hart, 1973: 61). “El desequilibrio crónico entre ingresos provenientes del empleo asalariado y las necesidades de gasto. es compensado por una variedad de recursos que en su conjunto pueden ser considerados como sector informal” (Ibid, pp.61). Para Hart, el ingreso formal equivale a ser asalariado y el ingreso informal a ser autoempleado; señala que la gente que carece de trabajo asalariado durante un periodo largo de tiempo, se sostiene tratando de buscar actividades informales generadoras de ingresos.

El informe de Kenya –pionero en los estudios de este sector-, y también desarrollado por la OIT se basó en la caracterización que Hart hiciera de este sector y lo definió como “una masa de subempleados pobres que habían logrado sobrevivir a condiciones desfavorables, en base a generar bienes y servicios aún en condiciones de persecución” (Tokman, 1987b: 1). La innovación que tuvo este estudio fue su análisis de la fuerza de trabajo como unidad de producción y de su articulación con el resto de la economía.

Las características de este sector según este enfoque (OIT – PREALC) son:

- facilidad de entrada
- apoyo en recursos locales
- propiedad familiar de las empresas
- escala de operación pequeña
- tecnología adaptada e intensiva en fuerza de trabajo
- habilidades adquiridas fuera del sistema educativo formal
- mercados no regulados y competitivos

Una de las críticas a esta noción es que considera a los informales como aquellos en condición de pobreza, así como el suponer que su pertenencia a este sector es la única opción que tienen los involucrados para obtener ingresos y enfrentar su pobreza.

Más adelante el Programa Regional de Educación para América Latina y el Caribe (PRE.ALC) adaptó esta definición para América Latina y señaló la existencia de un excedente de fuerza de trabajo que no podía integrarse al mercado formal de la economía. Terminó por considerar a la informalidad como un sector productivo heterogéneo, bajo un modelo de segmentación de mercados laborales¹.

En esta visión, no consideran al mercado laboral como un mecanismo eficiente de asignación de fuerza de trabajo (Amezcuca, 1998: 66). Esta misma visión la comparte la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), la cual considera al sector informal como la franja de actividades y de personas –pero remarcando que son las de baja productividad- que no pueden ser absorbidas por las ocupaciones generadas en el sector moderno de la economía urbana (Carpio, Klein, Novacovsky, 2000: 11)

¹ Los mercados laborales segmentados se configuran donde la demanda de fuerza de trabajo no es función del proceso de acumulación de capital dentro del mismo sector, sino que depende del excedente de fuerza de trabajo del sector moderno y de las oportunidades que ofrece el mercado de producir algo que genere algún ingreso para la subsistencia de las familias (Amezcuca, 1998: 65)

La definición que la CEPAL nos proporciona puede ser criticable, en la medida en que supone que el excedente de la población que no puede ser absorbido por actividades laborales formales es el que está inserto en ella. Como veremos más adelante, existen distintas razones por las que algunas personas ingresan directamente a la informalidad, sin buscar una ocupación en la economía formal.

Otra corriente que surgió para el estudio del sector informal es la encabezada por el Centro para el Desarrollo Económico y Social de América Latina (DESAL), la cual desde una perspectiva marginalista plantea un enfoque dual: un sector tradicional y uno moderno, que son equivalentes a los sectores formal e informal. Se trata de actividades centrales o marginales en relación a la acumulación capitalista dominante.

La marginalidad desaliana propone identificar a los individuos marginales sobre la base de un conjunto de indicadores referidos a ellos mismos en función de los valores que alcanzan en los ámbitos social, económico, político y cultural. La población que se encuentra en esta categoría se conceptualiza como población excedente relativa o ejército industrial de reserva (Cortés, 1990: 130-131). Este enfoque coincide con el dependentista al afirmar que los países latinoamericanos están subordinados a los países industrializados por diferencias económicas resultantes de un largo proceso histórico.

El enfoque neoliberal retoma los postulados básicos de la economía neoclásica como base teórica de las nuevas ideas vinculadas a la informalidad. Su principal fundamento es la creencia de que los recursos son asignados en forma más eficiente cuando los mercados pueden funcionar libremente, sin regulación o intervención del Estado, y prefiere actuar sobre la oferta de factores de producción y niveles de inversión por medio de la desregulación de la carga impositiva. Este enfoque define al SIU como “el conjunto de actividades que no cumplen una reglamentación establecida en el ámbito económico, sean fiscales, laborales, sanitarias o de otro tipo, excluyendo las de tipo criminal e ilegales” (Amezcuca, 1998: 77). Por su parte, Castells y Portes (1989: 12) – de índole neomarxista- proporcionan una definición sobre lo que ellos consideran como economía informal: no es una condición individual, sino un proceso de actividades generadoras

de ingresos caracterizado por un rasgo esencial: no está sujeto a la reglamentación de las instituciones de la sociedad en un medio legal y social en el que actividades similares sí lo están.

Para Hernando de Soto, la informalidad es una zona de penumbra que tiene una larga frontera con el mundo legal; se trata de actividades para las cuales el Estado ha creado un sistema el cual pueden desarrollarse sin acceder necesariamente a un estatus legal equivalente al de aquellas que gozan de la protección y beneficios de todo el sistema legal (De Soto, 1987: 12-13)

Dentro de las definiciones que he mencionado, comparto la definición de Castells y Portes. que es similar a la definición neoliberal, en cuanto a que es un proceso de actividades generadoras de ingresos caracterizado por no estar regulado dentro de un marco legal y social en el cual actividades similares sí lo están. Además, añadiría que no es sólo una condición de ciertos grupos sociales, sino que este sector está integrado por personas que no han logrado ingresar al mercado laboral formal; por aquellas que no han querido hacerlo, y por otras que complementan su nivel de ingresos con su participación en el mercado informal aún cuando trabajen en el mercado formal. Empero, Castells y Portes al considerar que no está regulado por las instituciones de la sociedad en un medio legal, se refirieren al hecho de que estas actividades no siguen las normas requeridas –por alguna institución- para ejercerse. Los autores mas adelante en el texto hablan sobre las actividades económicas de índole criminal, separándolas de las informales legales. (Castells y Portes, 1989: 14)²

Por otra parte, Charmes (1990: 4) indica que. desde que se adoptó el concepto de sector informal, con frecuencia ha estado asociado a la pobreza, subempleo y desempleo; pero que es una confusión lamentable, puesto que estos fenómenos si bien pueden superponerse, esto ocurre sólo en parte y la evidencia empírica, aunque no puede generalizarse, indica que la intersección no es siempre el aspecto esencial de lo que se ha convenido en denominar sector informal. Es

² Lo anterior da pie a indicar que en ciertas ocasiones el término “economía informal” ha sido empleado como sinónimo de economía subterránea. Claro ejemplo de ello es uno de los informes de la Canaco, en el cual se menciona que “la economía subterránea o informal puede entenderse como el conjunto de actividades a través de las cuales se realizan diversas transacciones de bienes o servicios que pese a que se conoce su existencia por parte de las autoridades, no se registran en los indicadores nacionales. Las actividades que podrían destacarse como subterráneas son: los juegos ilegales, el contrabando de mercancías, créditos fuera del mercado financiero, transacciones de mercancías no declaradas, tráfico de drogas, operaciones de trueque y comercio ambulante” (Canaco, 1987:15)

importante aclarar que pobreza e informalidad son términos que no necesariamente están ligados, porque aunque gran parte de la población que se encuentra en el sector informal es pobre, podemos encontrar población laboral informal cuyos ingresos son mayores que los de muchos obreros cuyo trabajo es formal. “No todos los que desarrollan actividades informales son pobres, aunque todos los pobres se ven de una forma u otra vinculados a actividades informales” (Bueno, 1994: 53)

Lo cierto es que muchos han tratado de dar una definición sobre lo que consideran como sector informal, y aún no se puede llegar a un consenso; no obstante, el debate sobre su conceptualización está vigente³. En sí, el avance más importante en la definición del sector informal ha sido el acuerdo acerca de considerar a las formas de producción como unidades de análisis, con lo que se mantiene la innovación conceptual introducida por el informe de Kenya, pero con un mayor desarrollo del concepto (Tokman, 1987a: 2)

1.1.2 Características del Sector Informal

Uno de los argumentos sobre el crecimiento del sector informal en América Latina, sostiene que éste se dio principalmente por el aumento de fuerza de trabajo, en su mayoría proveniente de zonas rurales, que no encontraron fácilmente un empleo, dado su bajo nivel de calificación o que voluntariamente se mantuvieron ocupados en actividades tradicionales que no se transformaron durante el proceso de modernización. (Tokman, 1995: 15). Asimismo, Tokman manifiesta que el sector informal es el resultado de la incorporación de procesos modernos importados de los países desarrollados en un contexto estructural caracterizado por desigualdades y un crecimiento muy rápido de la fuerza de trabajo, aunado a un rápido cambio tecnológico que demanda mano de obra con mayor calificación.

³ Durante los últimos años se han agregado muchos conocimientos a la contribución original, se han superado debilidades del marco conceptual –aún sin consenso- y se puede decir que al menos hay claridad sobre el modo de observar el sector informal y dónde se encuentran las discrepancias (Tokman, 1987a: 1). Un recuento exhaustivo sobre las estructuras teóricas, tipologías y manifestaciones empíricas se puede encontrar en los trabajos realizados por Araujo Castro (1983), Cartaya (1987) y Cortés (1991).

La informalidad no es solamente, como dice Tokman (Ibid: 9) aquella franja de trabajo cuya productividad económica es la más baja; ni tampoco el excedente de fuerza de trabajo, que al no encontrar empleo en los sectores modernos genera sus propias formas de ocupación, mismas que están determinadas por la escasa o nula dotación de capital, tanto físico como humano, lo que resulta en actividades productivas poco tecnificadas. En cierta medida, la informalización es, una de las estrategias seguidas por el capital en los centros desarrollados para alcanzar un mayor grado de adaptación a las fluctuaciones de la demanda y minimización de costos (Cortés 1991: 25). Esta reducción de los costos se da en los aspectos laboral y administrativo, lo que conlleva a una mayor productividad del capital.

Bryan Roberts (1990: 25) indica que, desde el punto de vista de PREALC, el sector informal está conformado por trabajadores y empresas en "actividades no organizadas", significando que no hay una clara distinción entre trabajo y capital; que se emplea el trabajo familiar y que por tanto el salario no puede ser una retribución predominante del trabajo, y que el empleo no está regulado por obligaciones legales como leyes de seguridad social, contratos de trabajo, etc. De acuerdo con Souza y Tokman (1995: 423), estas características y el bajo nivel técnico hacen fácil la entrada a este sector. El grado de facilidad de entrada depende tanto de factores tecnológicos como de la estructura de mercado. Algo que es muy notorio en este sector, es la falta de seguridad social que tienen estos trabajadores en comparación a la cobertura de los que están dentro del sector formal. Sin embargo, no todos los formales reciben los beneficios de recibir prestaciones, vacaciones, seguro social, préstamos para la vivienda, etc.

Por otra parte, en los estudios de PREALC (1976: 36), los bajos ingresos asociados con el sector informal resultaban no sólo de las desventajas que enfrentan las empresas de pequeña escala, sino también de las características individuales (educación, género, edad) de sus trabajadores. Una de las características primordiales de este sector es que no tiene límites establecidos, pues depende de los contextos y circunstancias históricas de cada región o país. Sus fronteras estarían determinadas por la dinámica de las luchas sociales, la negociación política entre los grupos de poder y la dinámica del sector formal de la economía. Según Portes, es un sector que ha sufrido continuas transformaciones (Portes, 1989: 31). Lo cierto es que, pese a las continuas políticas

para su mejoramiento y reacomodo, la poca creación de fuentes de empleo formales y la aplicación de políticas que restringen la economía, el sector seguirá creciendo.

1.1.3 Características de los integrantes del Sector Informal

Las personas que laboran dentro de la economía informal tienen diversas características sociodemográficas; algunos de ellos, son individuos de ingresos bajos o medios que requieren satisfacer sus necesidades básicas, pero que han perdido su trabajo o no pueden acceder a uno, o bien, el salario que gana el jefe de la familia o los miembros adultos resulta escaso. Así es que para solucionarlas, algunos miembros de las familias ingresan a este círculo laboral, con el único fin de aportar un ingreso más a la familia y de adherirse a un trabajo que genere ingresos, logrando una intensa movilización de la fuerza de trabajo, sobre todo de mujeres y personas jóvenes.

Al hablar sobre las características educativas se creía o al menos estudios anteriores a las crisis de los noventa así lo sugerían, que la población que trabajaba en la informalidad era de bajo nivel de escolaridad, pero la evidencia actual señala que esto no es totalmente cierto, ya que en ocasiones personas con altos y muy variados grados de calificación trabajan en este sector (véanse Flores 2001; Schkolnik 1991; Mingione, 1991). El sector informal actualmente, ya no está conformado sólo por personas de bajo nivel académico o escasa capacitación, por mujeres, jóvenes y personas de edad avanzada, ahora es más heterogéneo y sus actividades también lo son.

El sector informal fue calificado como un sector de subempleo y bajos ingresos (Bueno, 1994: 17), esta visión se ha modificado, actualmente se considera al sector como integrador de actividades económicas productivas para ciertos grupos de la población y una fuente de empleo que les reditúe lo suficiente para mantener un nivel de vida aceptable. Para Mingione (1987), el sector informal es protector de aquellos que no tienen las características de educación o ingresos para sobrevivir en el mundo competitivo e impersonal de las ciudades. La protección en el sentido económico se da en dos formas: primero, están protegidos de la competencia en el

mercado laboral, porque en el sector informal los trabajadores son reclutados a través de redes familiares y comunitarias -en ocasiones, esto también sucede en el sector formal-; en un sentido estricto, no es un sector de fácil entrada, porque depende de la posesión de ciertas habilidades y relaciones. Segundo, obtienen un beneficio de las presiones que genera el mercado en el nivel de precios, a partir de que el sector informal, dados sus bajos costos de bienes y servicios, le permite a la población acceder y sustituir los mismos bienes del mercado formal a un menor precio.

1.2 MERCADO LABORAL INFORMAL

1.2.1 Mercado de trabajo y sector informal

El fenómeno de la informalidad es el problema más sensible de la economía, porque en él subyacen la brecha entre la oferta y la demanda de mano de obra, las remuneraciones frecuentemente más bajas y la ausencia de prestaciones a que tienen derecho por ley los trabajadores; es decir, se trata de ocupaciones precarias (STyPS, 1995: 13)

El sector informal está compuesto por actividades heterogéneas que varían con el tiempo, donde las predominantes son las unidades de pequeña escala que operan bajo la lógica de la subsistencia (ibid: 16). Sin embargo, una vez aceptada la definición de Castells y Portes sobre el sector informal, no solo forman parte de él éste tipo de empleos, sino cualquiera en la medida que no se encuentre regulado. Este sector ha tendido a acrecentarse por diversas razones, entre ellas, los procesos de cambio económico acontecidos en la últimas décadas, alterando la naturaleza del empleo (Amezcuca, 1998: 47).

El desempleo en México ha sido en parte un factor determinante en la situación económica de los individuos, y en la incorporación de ciertas personas en el sector informal. En la Ciudad de México, la tasa de desempleo abierto está relacionada con la tasa nacional de desempleo, ya que un gran porcentaje de las fuentes de empleo se generan en esta ciudad. Los niveles más altos de la década de los noventa, se presentaron 1994 y 1995 tanto a nivel nacional como estatal (cuadro 1); y posteriormente esta tasa fue disminuyendo hasta alcanzar sus más bajas tasas en el 2000: asimismo hay que hacer énfasis que tanto en la Ciudad de México como a nivel nacional a partir del 2001 han repuntado las tasas de desempleo.

Cuadro 1

TASA GENERAL DE DESEMPLEO ABIERTO ANUAL		
PERIODO	Ciudad de México	Nacional
1992	3.4	2.8
1993	3.9	3.4
1994	4.1	3.7
1995	7.1	6.2
1996	6.9	5.5
1997	4.5	3.7
1998	4.0	3.2
1999	3.1	2.5
2000	2.7	2.2
2001	2.9	2.4
2002	3.0	2.7

FUENTE: INEGI. Encuesta Nacional de Empleo Urbano 2002
INEGI Banco de Información económica (sitio web)

Las continuas crisis económicas que han afectado a los trabajadores y sus familias, nunca han sido amortiguadas con ayuda prestada por el Estado, es por eso que la población ha buscado otro tipo de mecanismos económicos a través de diferentes actividades para sobrevivir. Para Schkolnik (1991: 121) asegurar la alimentación constituye uno de las principales inquietudes de gran parte de las familias pobres en Chile. En México, no contamos con un seguro de desempleo el cual solucione las necesidades más apremiantes de la población en cuanto a sustento, vestido y vivienda en lo que se encuentra un empleo con el cual pueda sostenerse a la familia. De Oliveira y Roberts (1993: 35) señalan que la inexistencia de seguros de desempleo u otras formas de seguridad social, obliga a las personas a buscar un ingreso sin importar cuan bajo sea.

Cuando las entradas económicas del hogar son bajas aunado al hecho de que algunos miembros de la familia se encuentran desempleados, la población decide buscar empleo remunerado para generar los recursos necesarios y así poder satisfacer en primer lugar, sus necesidades básicas de alimentación y vestido y posteriormente los satisfactores que consideran secundarios. Para Schkolnik (ibid: 123) el empleo es la fuente básica proveedora de recursos para la subsistencia de las personas, [...] que bajo circunstancias de crisis económica y altos niveles de desempleo, la

búsqueda de ingresos deja de seguir su cauce natural y se convierte para los más pobres en una verdadera “estrategia”, para lo cual es necesario desarrollar todo tipo de iniciativas. Entre las más relevantes se cuentan la reinserción de los cesantes o la incorporación al sector informal de quienes buscan trabajo por primera vez.

La incidencia notoria de este fenómeno coincide, especialmente, con la implementación en nuestro país, en los años ochenta, de una serie de políticas denominadas de ajuste económico. las cuales se han traducido en un proceso de desindustrialización, despidos masivos de trabajadores, recorte al gasto social, desvalorización salarial, crecimiento de la pobreza, contracción del mercado, precarización laboral, entre otros (Cortés, 1990)

Los salarios reales caen y las alternativas de encontrar un empleo no solo bien remunerado, sino que cubra las expectativas de la población –pensiones, vacaciones, prestaciones- en el sector formal de la economía, también han tendido a disminuir principalmente porque, dada la situación de crisis económica, es poco probable que haya empleo disponible en las diferentes ramas económicas. En casi todos los países se origina el efecto de que en periodos de depresión económica, se reduce el empleo formal y por lo tanto las posibilidades de trabajar: de tal forma que surgen estrategias para sobrevivir y contrarrestar el aumento de la pobreza. De acuerdo con algunos autores, la disminución en los ingresos reales de las familias y la escasez de alternativas de empleo formal, han orillado a las personas a desarrollar una serie de mecanismos y estrategias para sobrevivir en condiciones de extrema privación que se conocen como “estrategias de sobrevivencia” (Cornia, 1987: 113, Bromley, 1983: 58).

Tomás Austin Millán cita en su documento “Aportes para un Estudio de la Pobreza” una definición sobre este concepto de Frías, P.: Se entiende por estrategias de subsistencia o sobrevivencia *todas aquellas prácticas o conductas mecánicas o sistemáticas destinadas a mejorar o superar las condiciones de carencia extrema que vive un sector de la población en circunstancias de crisis económica* (Millán, 1996: 1)

Por formas de sobrevivencia entendemos: las distintas actividades que puede desarrollar el individuo, de acuerdo con su facultad intelectual y capacidad para el trabajo. Así, las expectativas de sobrevivencia no dejan de ser más que esperanzas para contrarrestar costos y disminuir riesgos (ser contratado, encontrar un empleo complementario). Cuando este tipo de esperanzas se llegan a realizar, se transforman en estrategias, o sea, en formas de sobrevivencia, en prácticas cotidianas para simplemente seguir viviendo. Puede ser una forma como la que constituye el comercio callejero, o bien, una combinación de formas, si además del individuo consideramos a la familia y a la naturaleza de la actividad económica en donde se halle inserto. (Torres, 1997: 5)

Cornia (1987: 118-126), proporciona una agrupación a gran escala de las estrategias de sobrevivencia en tres categorías:

- a) estrategias para la creación de recursos
- b) estrategias para mejorar la utilización de los recursos existentes
- c) estrategias de migración y de familia extendida.

La venta ambulante puede ser una estrategia de creación de recursos, aunque no necesariamente es la única. Portes (1995: 17) señala que la existencia de este sector, se da por la lógica y reproducción del mismo, que no es una simple estrategia de supervivencia de los sectores más deprimidos de las sociedades subdesarrolladas, ni tampoco, es la vía para que estos sectores salgan de la miseria.

Para Solís González (1991: 51) en la medida en que la expansión capitalista y sus crisis posteriores han erosionado las bases de sustentación de la economía [...] el sector informal aparece ante las clases explotadas como una cierta alternativa para desarrollar estrategias de sobrevivencia complementarias o abiertamente sustitutivas a las representadas por el sector formal. De la misma forma, para Bromley (1983) una estrategia de sobrevivencia para los pobres urbanos es trabajar en la calle.

Insertarse en el comercio ambulante implica de cierta forma, haberlo seleccionado; entonces si con esta selección se sobrevive, se decide en la lucha diaria contra las fuerzas que niegan la autonomía de la decisión en favor de seleccionar otras alternativas de sobrevivencia (Torres, 1996). Para este mismo autor, la incorporación al comercio ambulante no sólo se debe al desempleo, sino también a la contención de los salarios. Si a ello se suma el estancamiento del mercado y la reducción del gasto público en el renglón social, resulta para muchos individuos y familias, la única opción. (Torres, 1997: 4)

Basándome en el trabajo de campo realizado para esta investigación, encontré que existen algunas personas que sí ven al sector informal como una de las alternativas de mas fácil acceso a la generación de un ingreso y superar su condición económica utilizando el trabajo de toda la familia.

El incorporarse al sector informal como resultado de una reducción en los ingresos familiares forma parte de lo que se ha llamado Estrategias Laborales de Sobrevivencia (ELS). Damián (2002) realiza un análisis y crítica sobre este tema. Primero profundiza en los estudios microsociales y posteriormente lo hace desde el ámbito macrosocial.

Menciona que en México uno de los primeros trabajos microsociales fue llevado a cabo por González de la Rocha en los años ochenta donde examinó una muestra no representativa de hogares en Guadalajara y los resultados que obtiene es que “los hogares tuvieron una respuesta racional colectiva ante la crisis económica [...]a través de un mayor número de miembros al mercado de trabajo”. Sin embargo, Damián más adelante señala que *este aumento del número de trabajadores por hogar se dio en parte, a la incorporación de nuevos miembros capaces de generar ingresos, y esto pudo haber significado una reducción del número de trabajadores en los hogares de procedencia, y por lo tanto el aumento en el empleo no se refleja socialmente.* (ibid: 175).

Posteriormente analiza el trabajo realizado por Chant (1993) durante la misma década de los ochenta, pero en la ciudad de Querétaro. Aquí la autora encontró que el incremento del número de miembros del hogar que participaron en el mercado de trabajo fue muy reducido; y además no rechaza la idea de las estrategias laborales de sobrevivencia sino más bien, plantea la existencia de un punto en el nivel de ingresos en el cual los hogares no necesitan enviar más miembros al mercado de trabajo. El último estudio que revisa Damián, es el de Tuirán para la Ciudad de México, donde el autor afirma que la participación de los miembros del hogar en actividades remuneradas constituyó una de las estrategias más comúnmente empleadas para proteger el ingreso familiar o contener su caída. (ibid: 177). Damián señala que Tuirán calcula el porcentaje de hogares que hicieron uso total o parcial de su fuerza de trabajo masculina y femenina. Pero la autora realiza una crítica señalando que *existen ciertas desventajas analíticas con relación a la medición del esfuerzo de trabajo del hogar que Tuirán utiliza. [...] Por lo tanto, parece que el resultado final del estudio no fue un incremento del número de miembros del hogar que desempeñaban actividades remuneradas, sino un cambio en la estructura por género de quienes trabajaban, es decir, que mientras la participación de las mujeres aumentó, la de los hombres disminuyó* (ibid: 178). Damián concluye al final de esta sección que los estudios microsociales sobre las estrategias de sobrevivencia presentan ciertas dificultades que impiden evaluar con certeza en qué medida se dieron éstas. (ibid: 179)

En cuanto a la vertiente de los estudios macrosociales resalta los de Cortes y Rubalcava (1991) y Cortes (1997). En el primero de ellos, el análisis se da a partir de las ENIGH 1977 y 1984 con base en los cambios en el ingreso y en el número de preceptores del hogar. El segundo estudio mencionado ocupa las mismas herramientas pero además de ello, lo hace con una serie de datos más completa. Cortés afirma que se dio una intensificación del esfuerzo productivo de los hogares, como consecuencia directa del deterioro en las condiciones económicas de los sectores más desfavorecidos del país quienes, para defender sus precarios niveles de vida, no tienen otra opción que recurrir al trabajo femenino, al de los viejos o de los miembros en edad escolar.

Damián realiza una exploración a un tercer estudio, el de García y Oliveira (1994) el cual se basa en las encuestas de fecundidad. Las autoras encuentran que para 1982 hay una mayor presencia del número de mujeres en el mercado de trabajo. Empero, Damián afirma que *las encuestas presentan problemas de comparabilidad, sobretudo, porque la pregunta que identifica el trabajo de las mujeres, tiene distinto concepto y periodo de referencia [...] Es por tanto difícil evaluar en qué medida las tasas de participación se distorsionan por las diferencias tanto en el periodo de referencia como en el concepto de trabajo femenino* (ibid: 180)

Al final de esta sección Damián discute los posibles límites y argumentos que pudiesen contradecir la existencia de las estrategias laborales de sobrevivencia. Por ejemplo muestra el trabajo de Chant (1994) en Puerto Vallarta donde la ciudad a pesar de encontrarse inmersa en una seria crisis económica, el número de trabajadores por hogar no aumentó para el periodo de tiempo de su estudio. En el caso de otras investigaciones de la misma autora pero en otras ciudades (León y Querétaro) encuentra que pese a que las condiciones económicas habían mejorado entre 1986 y 1992 los hogares habían mantenido y en ocasiones intensificado la mayoría de sus estrategias de sobrevivencia observadas en periodos de crisis. Damián (ibid: 186) señala que es de suponer que este mejoramiento de las condiciones económicas permitió el aumento en el número de trabajadores por hogar en las ciudades y que por tanto, este comportamiento no puede verse como una estrategia de sobrevivencia.

Igualmente cita el estudio de Benería para la Ciudad de México (1992) en el que se resalta la poca efectividad de las estrategias laborales de sobrevivencia al afirmar que *una clara conclusión derivada de la información presentada es que, a pesar del esfuerzo por incrementar la participación de diversos miembros de la familia en actividades remuneradas, queda una buena proporción de fuerza de trabajo sin explotar que estaba subempleada o trabajando al margen, incluyendo hombres y mujeres de todas las edades que no podían encontrar un trabajo de tiempo completo y otros que se encontraban buscando mejores oportunidades de empleo y condiciones laborales.*

Más adelante Damián apunta que *coincide con estos autores en el sentido de que a pesar de que el número de trabajadores se incrementó durante el periodo de crisis, esto no significó un aumento del esfuerzo laboral total desplegado por los hogares, ni tampoco contrarrestó el grave deterioro de sus condiciones de vida* (ibid: 187). De aquí que se puede derivar la hipótesis de que para que haya una mayor incorporación de mano de obra al mercado de trabajo, incluyendo al sector informal, se requiere que la economía crezca.

1.3 COMERCIO AMBULANTE

A pesar de que el comercio informal es un tema que se ha estudiado desde hace ya bastante tiempo, su análisis se vuelve relevante debido a la situación económica que enfrentan algunos países (entre ellos México) lo cual orilla a algunas personas con recursos escasos a integrarse a este tipo de trabajos con el fin de contrarrestar o prevenir el deterioro de sus condiciones de vida.

Esta clase de comercio está conformado por todos aquellos negocios que no están establecidos en un local registrado en las Cámaras de Comercio correspondientes o en los Sistemas Empresariales, que no están apegados a las regulaciones legales, fiscales, ni laborales y que además habitualmente las personas que laboran en él son consideradas por las autoridades como parte de la Población Económicamente Activa (PEA), que no están inscritos al IMSS, no trabajan en el sector público y declaran no ser desempleados (Grupo de Economistas y Asociados, 1997:1)

La naturaleza del sector, está definida por ser un espacio en el que se articulan actividades de subsistencia y de acumulación. La explicación causal de este fenómeno se basa en tres factores relacionados: la carencia de un mercado popular que se ajuste a las necesidades de la población con más bajos ingresos, que por su carácter y ubicación les permitan obtener productos a precios relativamente menores; el desempleo y los bajos salarios. (Amezcuca: 1998: 168). Para Flores (2001: 27) es una expresión primordialmente de la vida urbana, de la necesidad de encontrar formas de sobrevivencia, que en torno suyo ha tejido toda una red de peculiaridades, de complicidades, para algunos es un refugio temporal, pero para otros su modo de vida en el cual se sienten habituados y no tienen intenciones de cambiar.

De esta forma, cada hogar encara dificultades para garantizar la reproducción social y cotidiana con los recursos humanos que dispone. (Cortés, 2000: 116). Y en el comercio ambulante la disposición de recursos humanos es considerable, ya que una buena proporción de los "puestos" son de tipo familiar en los que cada miembro de la familia dispone de una parte de su tiempo para atender el negocio y generar recursos.

Durante el trabajo de campo realizado se encontró además que no es un comercio especializado, sino que por el contrario está diversificado, ya que existe una gran variedad de productos, tanto nacionales como de importación. y además posee una gran dinámica, puesto que el comercio ambulante se adecua a las distintas temporadas del año.

Según Amezcua (ibid: 169), en esta actividad pueden diferenciarse dos tipos de demanda: activa y espontánea. La primera es aquella cuya satisfacción se realiza en los epicentros del comercio en las calles y que presentan como una característica principal tendencias de concentración; este tipo de demanda se asocia con el “verdadero cliente” en las calles que busca estos epicentros para satisfacer sus requerimientos. Por su parte, la demanda espontánea es aquella que surge del contacto del individuo con el vendedor ambulante. La calle se convierte en un lugar para el consumo inmediato; es por eso que la demanda espontánea varía dependiendo de la zona, de las actividades y de la composición del flujo peatonal.

1.3.1 Tipologías del comercio ambulante

El comercio ambulante tiene varias tipologías, aquí muestro tres: la primera la realiza Hernando de Soto donde menciona su clasificación sobre comercio informal: comercio ambulatorio y los mercados informales.

El ambulatorio se refiere al desarrollo de actividades comerciales en la calle al margen de las disposiciones legales y puede ser a través de comerciantes que deambulan ofreciendo sus productos o servicios sin un lugar fijo donde establecerse; y el comerciante que expende mercancía o servicios desde un lugar fijo en la vía pública. Él mismo critica su término ambulatorio porque afirma que no todos deambulan, pero es un término que está mayormente difundido porque es así como se conoce en varios países. y desde mi punto de vista coincido en que realmente este término es criticable, ya que no todos están deambulando, es decir, se desplazan de un lugar a otro. porque existen comerciantes “no regulados” que tienen un puesto fijo, mismo que les permite establecerse en un solo lugar sin tener que estar movilizándose como otros comerciantes cuyos artículos los tienen que vender dirigiéndose de un lugar a otro, tal es el

caso de los vendedores del metro de la Ciudad de México que van de vagón en vagón ofreciendo sus productos. Así que cuando se refiere De Soto a que el término está mayormente difundido, es porque en general las sociedades identifican a este tipo de vendedores como ambulantes. Esta parte de la división se subdivide en:

- i) comercio itinerante y
- ii) lugar fijo en la vía pública.

El itinerante es el que desarrollan los que compran pequeñas cantidades de mercancía y que deambulan por las calles tratando de vender sus productos a las personas que encuentran a su paso. Esta clase de personas carece de ubicación fija y opera a una escala bastante reducida. Por su parte, el vendedor fijo en la vía pública ha identificado un lugar y se ha instalado para desarrollar su actividad, implicando como consecuencia la invasión de las calles.

El segundo término, los mercados informales, son una modalidad en la que se desarrolla el comercio desde mercados construidos informalmente por o para ambulantes que desean abandonar las calles.

De nuevo este término se divide en:

- a) mercados y campos feriales y
- b) organizaciones de promoción.

Los mercados son establecimientos fuera de la vía pública construidos con material de baja calidad, pero que cuentan con ciertas condiciones como son los puestos individuales, almacenes y servicios higiénicos; y los campos feriales son mercados habilitados en terrenos para reubicar a los ambulantes fuera de la vía pública. Las organizaciones de promoción son las que promueven la edificación de mercados pero que no tienen injerencia en la actividad comercial de cada uno de sus afiliados (De Soto, 1986: 66-68, 77-80)

La otra clasificación la realiza la Canaco, en la cual existen dos modalidades:

- 1) el comercio ambulante de subsistencia y
- 2) el comercio ambulante de alta rentabilidad.

El comercio de subsistencia se refiere a las personas que diseminadas en las calles se dedican a actividades no calificadas como venta de dulces, juguetes, flores y artículos varios que les permiten obtener los recursos necesarios para subsistir. Por su parte, el comercio ambulante de alta rentabilidad son las personas que requieren de recursos monetarios superiores para la instalación y operación del negocio y éste se encuentra en instalaciones fijas o semifijas en la vía pública.

A su vez se divide en (Canaco, 11: 29):

- i) concentración de ambulantes (aquellos vendedores que se establecen en zonas con mayor afluencia de consumidores, mismos que venden electrónica, ropa, bisutería, artículos varios)
- ii) mercado sobre ruedas (frutas, legumbres, carnes, granos, etc.)
- iii) tianguis – bazar (localizados primordialmente en terrenos baldíos o calles que cierran sólo ciertos días de la semana) y
- iv) puestos fijos en la vía pública (de construcción metálica dedicados a la venta de alimentos principalmente)

En este caso la clasificación de la Canaco presenta elementos que pueden ser criticables como es la división entre subsistencia y alta rentabilidad. Primero, porque aunque ambos se encuentran en la vía pública, los que trabajan en los comercios denominados de alta rentabilidad no necesariamente obtienen en ocasiones ganancias muy altas y posiblemente estas son suficientes o incluso son las mínimas para subsistir, debido a que el excedente lo tienen que reinvertir para volver a capitalizar su negocio. Incluso, dentro del trabajo de campo realizado se observó que algunas de estas personas no son las dueñas de los puestos en los que trabajan, y únicamente perciben un salario, el cual varía de acuerdo a distintos factores. Ahora bien, cuando se refiere a actividades no calificadas lo hace respecto de un cierto nivel escolar en la que se requeriría saber

“hacer las cuentas”, pero creo que en ambos casos se puede aplicar lo mismo; para ninguno de los dos se requiere tener un alto nivel escolar.

Una tercera tipología la ofrece Pérez Ruíz (2002: 4) en la que distingue tres grupos fundamentales:

- 1) Los **comerciantes móviles**: tal y como su nombre lo sugiere, son los que se trasladan de un lugar a otro ofreciendo una diversa gama de mercancías de fácil elaboración y consumo: golosinas, paletas de hielo, botanas, pequeñas artesanías, etcétera.
- 2) Los **comerciantes semifijos**: este grupo lo conforman individuos que manejan, por lo general, un grado mayor de volumen de mercancías, y su carácter semifijo se debe a que instalan sus puestos al inicio de su jornada, retirándolos una vez concluida la misma.
- 3) Los **comerciantes fijos**: a diferencia de los anteriores, ellos trabajan en un puesto que se encuentra fijamente en la vía pública. Su giro primordial es el de comida, y prácticamente se les puede ver en cualquier sitio, en especial, en lugares de gran afluencia peatonal, como los paraderos de autobuses o en las inmediaciones de las fábricas u oficinas públicas.

Después de haber mostrado estas tipologías, la que más se apega a las necesidades de esta investigación es la que ofrece la categoría de los comerciantes semifijos, que se encuentra en el trabajo de Marlene Solís.

Por otra parte, existen dos tipos de vendedores: los regulares que están establecidos todo el año por lo menos 6 días de la semana y cuyo ingreso depende directamente de las ganancias obtenidas por la venta de sus productos, independientemente de si son o no los dueños del puesto; y los eventuales que son en su mayoría los que laboran solo los fines de semana, algunos estudiantes y los que ingresan al sector solo por temporadas. Los vendedores ambulantes son principalmente intermediarios minoristas que venden tanto artículos de primera necesidad como artículos de lujo (Hardoy, 1992: 243). Los trabajadores no son objeto de las prestaciones de seguridad social que la ley establece para los asalariados del sector formal.

El vendedor o comerciante informal, ante la falta de oportunidades económicas, hace de la vía pública su espacio *propio* de sobrevivencia, sin importarle las inconveniencias o posibles riesgos inherentes a su trabajo, que pueden ir desde las inclemencias del tiempo hasta ser sujeto de decomisos o desalojos por parte de las autoridades correspondientes (Pérez, 1997: 3). El comercio ambulante es una actividad que pudiera convivir en la ciudad pero de forma ordenada. debe dejar atrás la forma de organización que ha llevado hasta ahora, pero ante todo es necesario que busque su regularización para evitar conflictos de intereses y lograr mediante ello mayores beneficios para sus afiliados.

1.3.2 El comercio ambulante en cifras

La población ocupada total en México ha presentado en el periodo 1995-2002 un crecimiento significativo de personas incorporadas a la actividad laboral. No obstante, debido a la crisis que se presentó en el año 2000, la población ocupada descendió, ya que de ser 30,069,095 personas en 1999, disminuyeron para el siguiente año a la cifra de 38,983,855 personas, revirtiéndose la tendencia al descenso en 2001 y continuando con la trayectoria creciente en el 2002.

Cuadro 2

Población Ocupada Total		
Año	Miles de personas	Tasa anual de crecimiento
1995	33,881,068	
1996	35,226,036	0.49
1997	37,359,758	0.74
1998	38,617,511	0.41
1999	39,069,095	0.15
2000	38,983,855	-0.03
2001	39,385,505	0.13
2002	40,301,994	0.29

Fuente: Elaboración propia en base a la ENE. varios años

Para el año 2002, de acuerdo a la Encuesta Nacional de Empleo, dentro del indicador “población ocupada por rama de actividad”, existe otra división que se denomina “ocupación principal”, de la cual se deriva la Tasa de Ocupación Ambulante (TOA) definida como *la proporción que guardan respecto al total de ocupados, los vendedores ambulantes y los trabajadores ambulantes en servicios*. Esta tasa representa el 3.2% del total de la Tasa de Ocupación, que en sí misma, no constituye un gran porcentaje en términos proporcionales como serían otras variables, pero es necesario señalar que las personas que laboran como ambulantes no necesariamente reportan su actividad como vendedores de este tipo y posiblemente exista un número de ellos no considerado. Lo que es imprescindible apuntar es que la TOA va acrecentándose en pequeñas proporciones, ya que de 2.6 en 1998, se incrementó en una décima para 1999, manteniéndose al mismo nivel en el 2000, de nuevo creciendo al 3.0 en el 2001 y a 3.2 para el 2002.

Si ahondamos un poco mas en estas últimas cifras vemos que hay una relación directa entre el crecimiento de la TOA con los años de recesión económica en el país, es decir, que conforme la situación económica empeora y las tasas de desempleo aumentan, el número de ambulantes crece.

Cuadro 3

Tasa de Ocupaciones Ambulantes

1998	1999	2000	2001	2002
2.6	2.7	2.7	3.0	3.2

Fuente: Elaboración propia en base a la Encuesta Nacional de Empleo 2002

Por su parte, los trabajadores por cuenta propia definidos por INEGI como *personas que trabajan solas o apoyándose exclusivamente con fuerza de trabajo no pagada*, para el año 1998, ascendían al 23.97% del total de la población ocupada, en 1999 al 24.03%, disminuyendo para el siguiente año (2000) a 23.81% y volviendo a ascender los siguientes dos años, 24.06% y 24.31% para 2001 y 2002 respectivamente. Esta categoría se debe analizar porque existen personas no captadas que se dedican a la actividad ambulante en la TOA, pero que sí se consideran como trabajadores por cuenta propia.

Cuadro 4

Trabajador por cuenta propia

1998	1999	2000	2001	2002
23.97	24.03	23.81	24.06	24.31

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la Encuesta Nacional de Empleo 2002

Aunque el trabajo por cuenta propia esté asociado con actividades de pequeña escala, no significa que este trabajo sea precario, pues no siempre implica productividad e ingresos inferiores a los que se obtienen en ocupaciones asalariadas; tampoco el empleo asalariado es garantía de modernidad, alta productividad, buenos salarios y condiciones satisfactorias de empleo (Amezcuá, 1998: 110).

Damián (2002: 254) menciona que en la Ciudad de México, en periodos de crisis, la brecha de ingresos entre asalariados y trabajadores por cuenta propia empezó a reducirse [...] y además, que el ingreso por hora en el empleo por cuenta propia fue superior al ingreso asalariado en el periodo 1986-1988, y que el desplazamiento hacia el trabajo por cuenta propia no puede tomarse como un simple resultado de las estrategias de sobrevivencia, ya que para algunos trabajadores el empleo por cuenta propia puede haber sido una mejor opción que el trabajo asalariado.

Por otro lado, quienes trabajan en lugares públicos como los ambulantes, tratan de obtener cierto grado de seguridad reclamando un sitio fijo y construyendo ahí una estructura que les da cierta protección, aunque su tenencia casi siempre sea precaria (Bromley, 1983: 58). La actividad ambulante significa un trabajo que además de la inestabilidad territorial de espacio físico en el que se lleva a cabo, existe una inseguridad de carácter económico por las fluctuaciones inherentes a los periodos de oferta y demanda de los productos que comercializan (Lezama, 1991: 672)

De acuerdo con la Encuesta Nacional de Micronegocios 1998, dentro de la categoría negocios por rama de actividad y disponibilidad de local según posición en el trabajo, existe un indicador sobre los puestos en la vía pública, del cual se desprende que del total de los 1,397,589 negocios comerciales, 86,288 se ubican en la vía pública. Para 1996 y 1999 los comerciantes, vendedores

y similares, presentan tasas negativas de crecimiento, lo que significa que perdieron dinamismo en estos años (*véase cuadro 5*); sin embargo, para 1996 una de las posibles causas del índice negativo serían las secuelas de la crisis de 1994.

Cuadro 5

Comerciantes, vendedores y similares		
AÑO	TOTAL	TASA ANUAL DE CRECIMIENTO
1995	5,857,608	
1996	5,542,541	-0.69
1997	5,981,178	0.96
1998	6,274,236	0.60
1999	6,081,034	-0.39
2000	6,277,384	0.40
2001	6,521,355	0.48
2002	6,931,356	0.77

Fuente: Elaboración propia en base a datos proporcionados por la Secretaría del Trabajo y Previsión Social. Estadísticas laborales. 1999 y de la Encuesta Nacional de Empleo 2002. INEGI

La Encuesta Nacional de Empleo muestra cambios menores en la distribución de la población urbana ocupada de los comerciantes vendedores y similares, es decir, aquellas personas que tienen su fuente de trabajo en estas actividades para el periodo 1992-2002. Se puede observar que realmente la distribución es un tanto uniforme porque en si varía en promedio dos puntos porcentuales a lo largo de los años de muestra (Cuadro 6)

Cuadro 6

Distribución Porcentual de la Población Urbana Ocupada por Ocupación Principal (Participación Porcentual con respecto al total de ocupados urbanos)	
PERIODO	Comerciantes, Vendedores y Similares
1992	19.3
1993	19.1
1994	18.6
1995	19.9
1996	20.4
1997	20.1
1998	20.7
1999	19.9
2000	19.8
2001	20.1
2002	21.1

FUENTE: INEGI. Encuesta Nacional de Empleo

Realizando una comparación de las tasas de crecimiento del empleo total, limitado aquí a la Población ocupada –la PEA se divide en población ocupada y desocupada abierta- (cuadro 1) con respecto a la tasa de crecimiento de los comerciantes, vendedores y similares (cuadro 2) se pueden advertir resultados distintos. Para 1996 y 1999 los comerciantes, vendedores y similares presentaron tasas de crecimiento negativas contrastándose para los mismos años con el total de la población ocupada que tuvo tasas bajas pero positivas, 0.49 y 0.15 respectivamente. De igual forma, para 1997 y 1998 (ambos años de crecimiento económico), además del 2001 y 2002 (años de recesión) las tasas fueron superiores para los comerciantes, vendedores y similares lo que indica que esta rama tuvo crecimientos por encima de la tasa de crecimiento de la población total y que el ritmo al que lo hace es superior al del incremento del número de ocupados en la economía. Con estos datos, nos podemos percatar que cada año aumenta el número de personas dedicadas a las actividades comerciales.

La Encuesta Nacional de Empleo para el 2002 menciona a la población ocupada por sexo y tipo de local, ésta se divide a su vez en los que tienen local y los que no lo tienen. La población ocupada sin local ascendía a 16,674,920 personas para el año 2002, aquí están incluidos los vendedores ambulantes. Los ambulantes también están desagregados en: los que venden de casa en casa o improvisado, los que están en un vehículo, en su domicilio y los que se encuentran en un puesto semifijo y tianguis. Ahora bien, en la presente investigación me enfoco a los

vendedores ambulantes en un puesto semifijo. los que encontramos en la vía pública. Para el año 2000 comprendían 340,340 personas, aumentando poco más de 46% para el año 2002 sumando un total de 496,995 personas de las cuales 375.184 se encuentran en las zonas más urbanizadas.

Para el año 2000, según constatan datos del INEGI, en el Distrito Federal había dentro de la población ocupada por sector de actividad 106,451 ambulantes de los cuales 73,154 pertenecen al comercio (INEGI, 2002: 224). Por su parte. el gobierno del Distrito Federal en 1997. realizó un estudio para el ordenamiento de los vendedores ambulantes en la Ciudad mediante el cual podemos conocer el número de vendedores que en ese año había en cada una de las 16 delegaciones de la Ciudad. Este estudio se encuentra citado en el trabajo de Torres (1997: 2). Como se puede observar en el cuadro, las delegaciones centrales Cuauhtémoc y Venustiano Carranza -donde está ubicado el centro histórico- tenían los niveles más altos de comercio ambulante, aunque no se puede dejar de mencionar a Gustavo A. Madero que también poseía un número significativo de comerciantes ambulantes.

Cuadro 7

Comerciantes callejeros por delegación política⁴

Cuauhtémoc	25568 (a)
Gustavo A. Madero	12763 (a)
Venustiano Carranza	12030 (a)
Miguel Hidalgo	7913 (m)
Iztapalapa	7895 (m)
Coyoacán	5282 (m)
Iztacalco	5048 (m)
Álvaro Obregón	5012 (m)
Benito Juárez	3403 (b)
Tlalpan	3073 (b)
Xochimilco	2993 (b)
Azcapotzalco	2913 (b)
Tláhuac	2770 (b)
Cuajimalpa	810 (b)
Milpa Alta	781 (b)
Magdalena Contreras	725 (b)
Total	98,379

(a) Concentración alta

(m) Concentración media

(b) Concentración baja

Fuente: Tomado de Torres (1997)

⁴ Utiliza como sinónimos comerciantes callejeros que comerciantes en la vía pública

Pérez Ruíz (2002:1) también utilizó los datos oficiales del Gobierno del Distrito Federal (GDF) y de los 98,379 comerciantes ambulantes en la ciudad de México, las delegaciones Cuauhtémoc, Gustavo A. Madero, Iztapalapa, Miguel Hidalgo y Venustiano Carranza concentrando el 67.3% del total; es decir, 66,209 comerciantes; y de ese 67% tan sólo Cuauhtémoc y Gustavo A. Madero concentraban el 57 por ciento.

Cuadro 8

Participación por delegación en el comercio ambulante en 74 puntos críticos⁵ de ventas de ubicación de los vendedores ambulantes

Delegación	1999		2000	
	Puntos Considerados	% D.F.	Puntos Considerados	% D.F.
Álvaro Obregón	410	2.7	415	2.8
Azcapotzalco	714	4.8	637	4.3
Benito Juárez	656	4.4	484	3.3
Coyoacán	641	4.3	579	3.9
Cuauhtémoc	1,970	13.1	1,496	10.2
Gustavo A. Madero	2,150	14.3	2,176	14.8
Iztacalco	598	4.0	561	3.8
Iztapalapa	1,746	11.6	2,539	17.3
Miguel Hidalgo	3,394	22.6	3,244	22.1
Tlalpan	439	2.9	337	2.3
Venustiano Carranza	1,974	13.2	2,145	14.6
Xochimilco	299	2.0	56,000	0.4
Total	14,991	100.0	14,669	100.0

Fuente: Gobierno del Distrito Federal, Subsecretaría de Trabajo y Previsión Social, Dirección General de Trabajo No Asalariado

El Gobierno del Distrito Federal proporciona los datos de participación por delegación de los puntos de venta del comercio ambulante para 1999 y 2000. En estas cifras se verifica que las delegaciones con mayores puntos de venta de comercio ambulante en orden de mas a menos y porcentaje de participación son: Miguel Hidalgo, Gustavo A. Madero, Cuauhtémoc –delegación de la zona de estudio- y Venustiano Carranza. Estas cuatro delegaciones concentran el 63.2% del total de puntos de comercio ambulante. En estas zonas se encuentra localizado el centro de la ciudad, terminales de autobuses y conexiones hacia el Estado de México, centros comerciales aledaños a la zona y áreas de oficinas.

⁵ Por puntos críticos se refiere a las calles o zonas en las que la población asiste con mayor frecuencia a comprar diversos artículos y en las cuales los ambulantes están asentados toda la semana

Según datos de las propias delegaciones, el número de vendedores ambulantes ha aumentado. sin embargo, en el siguiente cuadro, se observa que el número de puntos críticos disminuyó en el Distrito Federal en su conjunto, pero no así en Gustavo A. Madero, Iztapalapa y Venustiano Carranza.

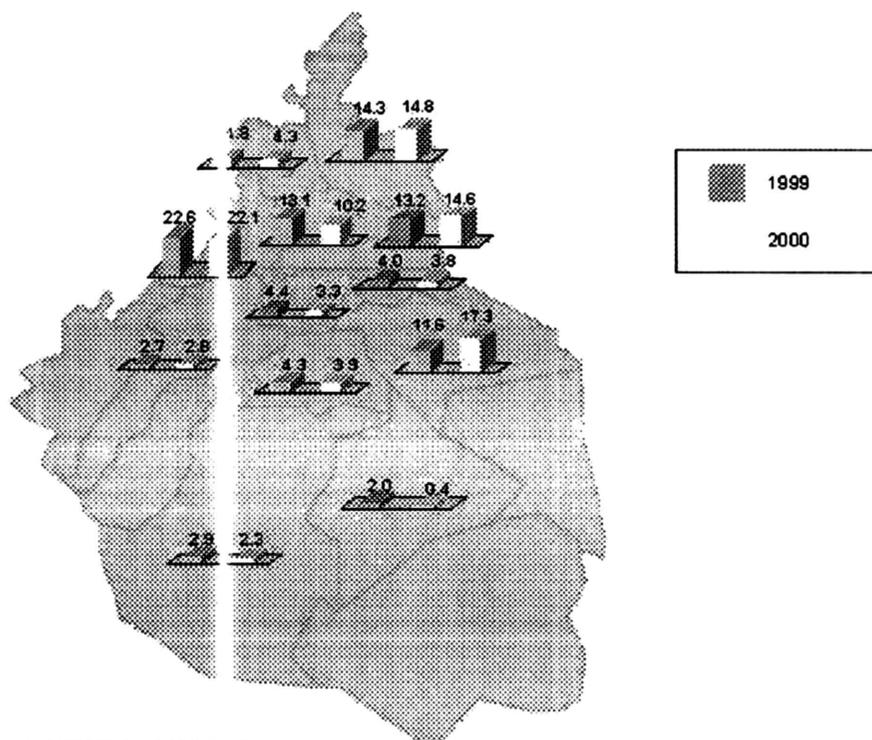
Cuadro 9
Comerciantes ambulantes en 74 puntos críticos de ventas
de ubicación de los vendedores ambulantes

Delegación	1999	2000
Álvaro Obregón	410	415
Azcapotzalco	714	637
Benito Juárez	656	484
Coyoacán	641	579
Cuauhtémoc	1,970	1,496
Gustavo A. Madero	2150	2,176
Iztacalco	598	561
Iztapalapa	1,746	2,539
Miguel Hidalgo	3,394	3,244
Tlalpan	439	337
Venustiano Carranza	1,974	2,145
Xochimilco	299	56
Distrito Federal	14,991	14,669

Fuente: GDF. Gobierno del Distrito Federal, Subsecretaría de Trabajo y Previsión Social, Dirección General De Trabajo No Asalariado.

De nuevo en este cuadro se observa que la delegación con más puntos críticos de vendedores ambulantes es Miguel Hidalgo, seguida por Gustavo A. Madero y Cuauhtémoc en tercer lugar. Muchos pensaríamos que Cuauhtémoc por contener el centro de la ciudad sería la que tendría el mayor número de ambulantes, pero no es así ya que la evidencia muestra que las otras dos delegaciones poseen mayor número. Por otra parte, hay que apuntar que los puntos de venta en Iztapalapa aumentaron considerablemente de 1999 a 2000. Todos los datos señalados en esta sección, reiteran el hecho de que los comerciantes año con año, aumentan en número y proporción.

**% DE COMERCIO AMBULANTE EN 74 PUNTOS CRÍTICOS
DE VENTAS DE UBICACIÓN DE LOS VENDEDORES
AMBULANTES POR DELEGACIÓN**



FUENTE: GOBIERNO DEL DISTRITO FEDERAL, SUBSECRETARÍA DE TRABAJO Y PREVISIÓN SOCIAL, DIRECCIÓN GENERAL DE TRABAJO NO ASALARIADO

1.3.4 Condiciones de trabajo para los vendedores ambulantes

De acuerdo con Benites y Cortés (1990) en la crisis de los ochenta algunas personas que tenían un empleo formal y que fueron liquidadas o abandonaron su empleo, decidieron invertir lo que les otorgaron de liquidación como capital inicial de un pequeño negocio, bajo el supuesto de que les permitiría sostener o al menos prevenir un deterioro importante en sus condiciones económicas.

Las condiciones laborales en las que se desempeña una persona –horas, días, ubicación, facilidad de acceso, transporte, etc.-, son importantes para su desarrollo y permanencia en el mismo, así como del nivel de ingresos que obtienen; ya que de estos factores dependerá en parte el consumo de sus bienes y servicios finales. El número de días y horas que le dedican a su actividad, es decir, la cantidad de trabajo en la venta ambulante es un factor fundamental en el posible éxito o fracaso del negocio del vendedor: mismo que se dará de acuerdo a las condiciones del mercado y que al final de la jornada, proveerá los ingresos económicos a este segmento de población.

El número de horas promedio trabajadas por las personas que laboran en el comercio, de acuerdo con la Encuesta Nacional de Micronegocios, es de 41.79 horas a la semana (ENAMIN 98: 135). lo que indica que en promedio se laboran cinco días a la semana y alrededor de 8 horas diarias. De acuerdo a la ENE los vendedores ambulantes trabajan entre 48 a 56 horas en promedio a la semana (INEGI, 2002: 281) pero trabajan seis o siete días a la semana dependiendo del comerciante. Esto significa que los vendedores ambulantes tienen jornadas muy por arriba de los trabajadores “formales” en general y de los del comercio en promedio. Por tanto, se está frente a una precariedad de las condiciones de vida que resulta de un exceso de tiempo de trabajo con bajos salarios.

En cuanto al ingreso, algunos reciben salario fijo, otros viven de las ganancias o son trabajadores sin pago, y otro porcentaje recibe ingresos variables. Lo común entre los ambulantes es que ganen de uno a tres salarios mínimos, y conforme aumenta el número de salarios mínimos

percibidos, el porcentaje de la población que los recibe decrece hasta el punto en que los que perciben mas de 10 salarios mínimos son pocos (ibid: 293, 301).

De acuerdo con Solís (1997: 47) a principios de 1984, se necesitaban 3.84 salarios mínimos para que una familia de cinco personas pudiera adquirir una canasta básica, para 1988 el costo aumentó a 4.87 salarios mínimos lo que produjo que entre 1984 y 1989 se incrementara el número de trabajadores por familia de 1.56 a 1.63 según la encuesta ingreso-gasto de esos años. Para 1998, la Universidad Obrera de México señaló que para poder adquirir la canasta básica. se requerían 4.48 salarios mínimos; y para el año 2000, esta misma institución indicaba que para poder adquirirla, era necesario que una persona obtuviera un salario mínimo de \$131.12 pesos diarios. Sin embargo en la realidad se presentan dos situaciones, la primera es que el salario mínimo en México es de \$ pesos diarios, cifra lejana al monto ideal que señala la Universidad Obrera se requiere para poder adquirir la canasta básica; y la segunda situación es que para poder cumplir con la recomendación de la OIT en cuanto a la remuneración media que se paga en la industria manufacturera. es necesario ganar \$327.81 pesos diarios (Muñoz, 2002).

De acuerdo a las cifras aquí presentadas se puede afirmar que las condiciones bajo las que laboran los comerciantes ambulantes son altamente desgastantes. Asimismo, el ingreso que perciben es variable con un alto grado de incertidumbre sobre las ganancias que pueden obtener. produciéndose una inestabilidad de ingreso que se puede reflejar en sus niveles de consumo y bienestar.

1.4 Recuento de algunos estudios sobre Comercio Ambulante en el Distrito Federal

Existen muchos trabajos sobre comercio ambulante, pero éstos abarcan diversos aspectos. Los principales temas abordados son: la apropiación de las calles y el uso del suelo, la evasión de impuestos, los conflictos sociales y urbanos por su presencia en las calles, sus líderes y organizaciones, reubicación, medio ambiente, políticas para su disminución y las características de las personas insertas en este sector.

Uno de los trabajos publicados por la Cámara Nacional de Comercio (CANACO) titulado el Comercio Ambulante en el Ciudad de México (1987), toca un punto importante que será retomado en la presente investigación, este es que el desempleo no es la causa general que obliga a que los ambulantes se dediquen a este tipo de actividad, sino que esta misma les garantiza recursos que no obtendrían operando un comercio legalmente establecido (1987 :24).

Posteriormente este mismo trabajo advierte que existen personas que por tradición familiar se mantienen en esta actividad, o que algunos otros han perdido su empleo como asalariados y que al no tener una alternativa inmediata de trabajo, con los recursos obtenidos de la indemnización, deciden instalar y operar un puesto de esta naturaleza que con el paso del tiempo se convierte en su modo de vida (ibid: 26). A pesar de hacer mención de estas situaciones, realmente el trabajo no profundiza más en las cuestiones laborales que determinaron la entrada de estos trabajadores al comercio ambulante.

Emma del Carmen Amezcua (1998) en su trabajo Sector Informal Urbano: ¿refugio de supervivencia, mercado de trabajo o ilegalidad?, incluye una sección en la que se refiere al comercio ambulante como un segmento del universo que conforma al Sector Informal Urbano (SIU). En su trabajo presenta una sección sobre el perfil social que tienen los trabajadores y las características operacionales de sus negocios. Respecto al primer punto, incluye edad, género, número de miembros que conforman la familia, escolaridad, migración y delegación o municipio

en el que viven⁶. Establece que el 90% de los comerciantes en la vía pública se encuentran dentro de los límites de edad que convencionalmente se conocen como Población Económicamente Activa, y su promedio es de 33 años. El rango de edad oscila entre los 16 y los 60 años. Por otro lado, el 54.7% de la población que conforma su muestra, son hombres y 45.3% mujeres; aquí menciona que el comercio ambulante muestra una mayor participación laboral de la mujer que en otras ramas laborales.

Las familias de su muestra, estaban integradas en promedio por cinco personas. La escolaridad es como sigue: 4.3% de los trabajadores son analfabetas, 20.6% cuenta con primaria incompleta, 27.8% terminó la primaria, 11.3% la secundaria incompleta y 20% secundaria completa. Por último menciona que 63% de los comerciantes son originarios de la Ciudad de México y 37% nacieron en otros estados; destacándose que una proporción importante –no indica cuántos– nacieron en el Estado de México principalmente en la zona conurbada.

La autora indaga las características bajo las cuales laboran los comerciantes ambulantes, considerando su localización y giro. Además menciona que están sujetos a oscilaciones estacionales⁷, mismas que responden a causas diversas como ciclos comerciales, clima, temporalidad de los productos, etc. Amezcua, afirma que los comerciantes ambulantes son pobres dada su mínima percepción de ingresos, ya que éstos, no exceden las necesidades de la reproducción de su fuerza de trabajo; y además señala que los ingresos de los ambulantes y los de los obreros varían dentro de los mismos límites, lo que posibilita una movilidad ocupacional en dirección obreros a ambulantes y viceversa.

⁶ Los datos en los que se basa, provienen de la Encuesta Nacional de Micronegocios, primer trimestre de 1992 y a la Encuesta Nacional de Comercio ambulante por la Confederación Nacional de Cámaras de Comercio CONCANACO, octubre 1992-mayo 1993.

⁷ La autora menciona que los vendedores ambulantes tienen al menos dos componentes estacionales:

- a) Los “picos” propios de las temporadas de mayor actividad comercial que se inician a partir de septiembre y alcanzan su máximo en diciembre y los primeros días de enero. Al concluir, se observa reducción de ventas y número de puestos, manteniéndose estables el primer semestre del año.
- b) Semanalmente se presenta una fuerte disminución el domingo con incremento sensible el lunes y una tendencia de crecimiento hacia el fin de semana principalmente viernes y sábado

El trabajo de Rafael Martín Caridad Carrillo (1990), que nos habla de los Lineamientos generales para un Marco Jurídico del Comercio Ambulante en el Distrito Federal, retoma las modalidades características del comercio en la vía pública. cada una de las características del comercio ambulante las relaciona con el ámbito jurídico y presenta posibles soluciones al conflicto. El trabajo se basa en 30 encuestas a diferentes personas en diversas zonas del centro de la ciudad y este cuestionario considera 11 preguntas sobre la percepción de ingresos que tienen los trabajadores, el por qué no se establecen en un comercio formal y si poseen permisos o licencias para ejercer esta actividad o lo hacen al margen de la ley.

En este trabajo se afirma que el comerciante se integra al sector informal por causas como la migración del campo a la ciudad –fenómeno ocasionado por la falta de empleo en el campo y la necesidad de ingresos para la familia-; que en su búsqueda de empleo, los migrantes enfrentan un medio hostil y discriminante dadas sus características educativas, y por tanto. el comercio ambulante representa un medio factible de acceso a un ingreso. Más adelante, el autor habla del desempleo como un elemento que propicia el comercio ambulante, aunque también hace referencia al empleo clandestino, refiriéndose a él como aquel que se lleva a cabo fuera o más allá de la ley (ibid: 43). Por otra parte. resalta que algunos ambulantes distribuyen su tiempo entre un empleo formal y la venta ambulante.

Algunos de sus resultados son que 95% de las personas declararon ser los dueños de los puestos; que sus principales gastos se relaciona con la compra de mercancía, surtir el puesto y trasladarse desde su hogar, hasta su negocio; la totalidad de los entrevistados, aceptaron pagar una cuota o los inspectores que vigilan que no se establezca ningún vendedor en la calle; en cuanto a los ingresos. el 60% afirmó que saca de la venta diaria un promedio de \$187 pesos y el único que dijo ser empleado recibía diario \$50 pesos como salario.

El estudio de José Luis Lezama (1991). denominado Ciudad. mujer y conflicto: el comercio ambulante en el D.F. tiene como propósito analizar las características socioeconómicas generales de un grupo de vendedoras ambulantes del Centro Histórico de la Ciudad de México. Lo divide en dos partes: la primera presenta el tema de la mujer dentro de su trabajo, la segunda es una

problematización de los actores involucrados. Encuesta a 66 mujeres dedicadas a esta actividad en la que se enfoca en sus características demográficas y socioeconómicas propias de su género, con el propósito de derivar algunas interpretaciones sobre las condiciones de vida de la mujer en uno de los ámbitos de la informalidad.

Algunos de los principales hallazgos de esta investigación son que el 60.61% de las mujeres entrevistadas se encuentra en el rango de 20 a 39 años de edad, 12.12% entre 40 y 44 años, 4.55% entre 45 y 49 años y el 13.63% son mujeres de edad avanzada, es decir, 50 y más: con relación al estado civil, 62.12% declararon estar unidas (casadas o en unión libre), 22.73% solteras. 10.61% viudas y 4.55% divorciadas. Otro dato recabado fue el referente al número de hijos; de la muestra estudiada, 33.33% tenía hasta dos hijos, 24.24% de tres a cuatro hijos y 18.19% entre cinco y ocho hijos. Por su parte, 24.24% declaró no tener hijos, y básicamente este porcentaje está conformado por las solteras. La mayor parte de estas mujeres vivía en familias de tipo nuclear (74.24%) y el número de sus miembros era en un 63.63% de una a seis personas.

En lo concerniente a la escolaridad, de las 66 vendedoras ambulantes entrevistadas, 30.31% estaba en la categoría de primaria incompleta y nula escolaridad; 36.36% se declaró con primaria completa y 31.82% tenía secundaria y más. Lo que indica que la escolaridad entre las vendedoras es bastante heterogénea. Asimismo, es importante destacar que en 33.33% de los casos, el trabajo de estas mujeres, constituía el único sostén del hogar y un 37.88% el gasto familiar era cubierto por dos personas independientemente del lugar ocupado en la relación de parentesco; de igual forma. 54.55% de estas mujeres expresaron tener en la venta ambulante su principal fuente de ingresos.

El trabajo de Marlene Solís (1997) "Comercio en la vía pública y conflicto urbano", presenta una descripción sobre los sistemas informales urbanos, marginalidad y las características del comercio ambulante como la ilegalidad, normas y leyes que han decretado para limitar esta actividad, las relaciones con el gobierno y su caracterización como actores sociales; también examina las peculiaridades económicas de un grupo de puestos instalados en el Centro de la Ciudad de México; por último, presenta las condiciones sociopolíticas que enmarcan los

conflictos generados por el gremio de ambulantes en el Centro Histórico de la Ciudad de México. Aplicó una encuesta a sesenta comerciantes en la vía pública en la que se tratan temas como la procedencia de sus artículos, y una parte sobre la situación laboral e ingresos.

En lo respectivo a lo laboral, nos habla sobre el número de días y horas que trabajan, y un dato significativo es que en su muestra, las personas tenían en su mayoría -estadísticamente la moda- un año de estar trabajando en esta actividad, cifra que cambia por mucho a la obtenida en el trabajo de campo de mi investigación, que son 10 años. Esta disparidad podría suponerse debido a que ella realizó el trabajo de campo en 1997 y la crisis que México sufrió a finales de 1994. tuvo sus más fuertes repercusiones en 1995 y posteriormente en 1996, así que es posible que muchas de las personas a las que ella aplicó el cuestionario, fueron perjudicadas por esta crisis y tenían poco tiempo de haber ingresado a este sector. De la misma forma, el promedio de años que sus encuestados tenían dentro de la actividad ambulante es de 6.5 años (1997: 54)

Solís en su trabajo habla de ganancias, haciéndolo un sinónimo de ingresos y emplea la definición de Rendón y Salas refiriéndose a ellas como una retribución tanto al capital como al trabajo, pero dada la pequeñez del capital y la escasa importancia del trabajo ajeno, la ganancia es fundamentalmente una retribución al trabajo (ibid: 55), aquí expone que las más altas ganancias las obtienen en el mes de diciembre, que las mismas tienen un comportamiento inestable y asimismo manifiesta los niveles promedio que perciben. Al final sostiene que la precariedad del ingreso que obtienen confirma que la principal función del comercio en la vía pública es la de garantizar la sobrevivencia y que la acumulación que se podría obtener es nula (ibid: 56)

Lo que se puede concluir en esta sección a partir del análisis de los diversos trabajos es que el desempleo no es la causa principal de la incorporación de las personas al comercio ambulante. ya que las redes familiares son un nexo muy importante para que un mayor número de miembros de la familia participe en el comercio en la vía pública. Asimismo los trabajos analizados muestran que en general la escolaridad de los que participan es baja, ya que un porcentaje significativo de la población -poco más de la mitad- únicamente cumplen con los niveles de educación básica.

Por otra parte, a partir de estos trabajos se puede suponer que las mujeres se han incrementado en número a lo largo del tiempo, casi el cincuenta por ciento de la población son mujeres. de tal forma que el comercio en la vía pública no es una actividad característica de los hombres.

En el trabajo de José Luis Lezama en el que sólo se trata de mujeres, resalta el hecho de que el 62% de ellas están casadas o viviendo en unión libre, además que la mayor parte de ellas tiene más de dos hijos (77%). También se encontró en uno de los trabajos que un 90% de la población es propietario de su puesto, lo que significa que las ganancias después de haber separado sus reinversiones y pago de cuotas y permisos respectivos, es para ellos y/o sus familias. Por otra parte, los ingresos que perciben son similares a los de un obrero, por la tanto se puede considerar que existe movilidad horizontal. También en materia laboral encontramos que existe una combinación entre poseer un empleo formal con uno informal, es decir, existen personas que combinan actividades y a través de ellas obtienen mayores ingresos que si sólo trabajaran en una de ellas.

Todos estos puntos en común que se encontraron son de gran relevancia para poder realizar una comparación respecto a esta investigación, las modificaciones que han sufrido los diferentes aspectos tratados, la manera en como el comercio en la vía pública se desarrolla en la actualidad y como sus trabajadores están integrados al mismo.

II LA SITUACIÓN ECONÓMICA DE MÉXICO

Desde los años treinta, y sobre todo a partir del gobierno del presidente Cárdenas, el desarrollo económico de México –que alcanzó una tasas de crecimiento anual medio de 6.2% entre 1934 y 1981 y trajo mejoras de vida para la mayoría de los mexicanos- se había sustentado en una economía de mercado con un relevante intervencionismo del Estado. Bajo este modelo económico, el PIB por habitante creció a una tasa promedio de 3.14% anual entre 1934 y 1982; y el poder adquisitivo de los salarios mínimos se incrementó 96.9%. (Calva. 2003).

Desde 1976 hasta 1981 se presenta un crecimiento acelerado del PIB de 6.8%. *todo este periodo se considera completamente de auge para la economía nacional.* Para 1982, se presenta un descenso muy pequeño en el PIB; y finalmente para 1983 el producto interno bruto cayó 4% (Calzada. 2000: 37, cursivas mías). Es imperante apuntar que a partir de la crisis de la deuda se modificó el modelo económico dando paso al modelo neoliberal - menor intervención del Estado en la economía- que prometía altas tasas de crecimiento y mejoras en los ingresos totales de la nación como a nivel per cápita. Sin embargo, los resultados no han sido muy alentadores.

El periodo de 1983 a 1987 se caracteriza por tener altibajos, no hay un ritmo creciente como en años anteriores. El primer año –1983- parte de los niveles más bajos del periodo. 1984 y 1985 presentan una ligera recuperación, para aminorar en 1986 e iniciar una recuperación en 1987. la cual dura hasta 1992. En esta etapa la economía mexicana decreció en –0.02% promedio anual. De la segunda mitad de 1988 (gobierno de Carlos Salinas de Gortari) hasta 1992 la economía creció de 5.35% a 2.65%, logrando crecer 4.02% en promedio anual en el periodo (ibid: 37)

En 1994 inicia una nueva crisis que tuvo efectos devastadores. entre ellos la caída abrupta de la actividad económica, el incremento del desempleo abierto (de 3.7% a 6.3%). la pérdida de más de un millón de empleos en el sector formal (durante 1995 se llegó a perder poco más del 50 por

ciento de los empleos generados entre 1992 y 1994) y una disminución del 39 por ciento en los salarios reales manufactureros (Pieck. 2000: 313).

Durante 1995 y los primeros dos trimestres de 1996, el PIB tuvo una caída considerable en relación a años anteriores en los que había presentado un mejor comportamiento. reflejando la desaceleración y depresión que sufrió la economía mexicana en los últimos meses de 1994 y que se reflejó hasta esos años con consecuencias muy altas.

Para el segundo semestre de 1996 nuestra economía se vio recuperada en gran parte, por el préstamo gigantesco que Estados Unidos otorgó a México, y también (aunque en menor medida) por las políticas monetaria y fiscal aplicadas por el Banco de México y la Secretaría de Hacienda respectivamente; este comportamiento se mantuvo estable hasta el año 2001 cuando la economía vuelve a declinar por la desaceleración de la economía de Estados Unidos.

Para fines del sexenio de Ernesto Zedillo (en el 2000), la economía mexicana mostró un buen desempeño gracias a la conjunción de un entorno internacional favorable principalmente por el crecimiento de la economía de Estados Unidos y de un mercado interno vigoroso. lo cual resultó en un incremento del PIB de 6.9% anual.

Sin embargo, para el último trimestre del año. la economía mexicana ya presentaba indicios de una desaceleración causada principalmente por el inicio de una recesión en la economía de Estados Unidos (SHCP, 1er trimestre 2001: 3)

En los primeros seis meses del 2001. el ajuste de las variables reflejó un crecimiento de la actividad, pero en menor cantidad de cómo se había registrado; para la mitad del año 2001 el PIB registró tasas de crecimiento negativas por primera vez en 6 años. profundizando la desaceleración económica que se venía observando desde finales del 2000; ya que de haber alcanzado su máximo nivel en el primer trimestre del 2000 de 7.7%, descendió para lograr tan sólo un 1.9% al primer trimestre del siguiente año. (SHCP. 2º trimestre 2001: 3)

Los indicadores económicos de coyuntura señalaban que la economía en su conjunto disminuía el ritmo de su actividad, lo cual se reflejó en la producción industrial y el empleo formal [...] Este menor ritmo tuvo un impacto negativo tanto en los puntos de trabajo existentes como en la generación de nuevos empleos. por lo que la Tasa de Desempleo Abierto registró mayores niveles que en el 2000 ascendiendo a 2.34% de la PEA, cifra 0.11 puntos porcentuales mayor a la registrada un año antes. Se perdieron en este primer semestre del año 201. 383 empleos formales de acuerdo al número total de afiliados al IMSS lo que confirma la desaceleración económica (ibid: 4-5)

A pesar de que en los datos anteriores proporcionados por la Secretaría de Hacienda admite que los niveles de actividad económica habían descendido, no reconoce completamente que el país vivía una recesión. en parte por agentes exógenos –desaceleración en la economía estadounidense, problemas económicos en Argentina- y por otra debido a la entonces aplicada política monetaria restrictiva y el inadecuado esquema fiscal.

Para la Secretaría de Hacienda las negociaciones salariales mostraban alzas nominales por encima de las expectativas de inflación y de las ganancias de productividad. De acuerdo con la Secretaría de Hacienda, esa situación, si bien aumentó el poder adquisitivo de los salarios en el corto plazo, desalentó la permanencia y creación de empleo, reduciendo la competitividad de los productos nacionales y generando mayores presiones inflacionarias que, a la postre, inciden negativamente en la calidad de vida de la población. (SHCP. 3er trimestre 2001: 5)

Respecto a este punto, Boltvinik (2001) señala que *con un ritmo de inflación mucho más bajo, el nuevo gobierno parece estar planteando mantener constantes los salarios reales de la población. Aunque en 2001 algunos sindicatos lograron incrementos salariales por arriba de la inflación, recuperando levemente sus salarios reales, hay evidencias de que esto lo ven en el Ejecutivo ahora como un error. Los salarios los siguen concibiendo como un costo de producción y no como el determinante fundamental de los niveles de vida de la población.*

En si el año 2001 estuvo caracterizado por una contracción real de la economía en general, y en específico de la producción y menores niveles de empleo. Pese a los datos proporcionados por el gobierno y sus dependencias, analistas como Rogelio Ramírez de la O, José Luis Calva y Roberto Galván "hicieron comentarios al primer informe de gobierno de Fox, censurándole en materia económica que haya resaltado logros que no son producto de su gestión. No sólo calificaron a su informe como un discurso "timorato", carente de realismo, que muestra un panorama "color de rosa" sobre el país, sino que le censuraron que haya resaltado puntos positivos en materia macroeconómica como si fueran resultado de su gestión, cuando no es así. Sobre todo, criticaron que haya soslayado el reconocimiento de la crisis y haya evitado mencionar temas negativos. En su opinión, los grandes asuntos que no estuvieron presentes en el Informe fueron el tema de la recesión económica, el creciente desempleo, el costo del Fobaproa, la deuda pública y los errores del Tratado de Libre Comercio" (Román y Zapata, 2001)

De acuerdo a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, tanto la actividad productiva, los gastos en inversión y la generación de empleo iniciaron una fase recesiva en el segundo semestre del 2001, simultáneamente a la contracción de la demanda externa del país a raíz de la desaceleración de la economía de Estados Unidos (SHCP, 1er trimestre 2002: 3)

Durante el primer trimestre del 2002 pese a la volatilidad de los mercados internacionales, los indicadores económicos nacionales presentaban indicios de una recuperación, pero las tendencias indicaban que algunas de las tasas mensuales de crecimiento seguirían siendo negativas durante algunos meses más. Según la Secretaría de Hacienda, la fase recesiva por la que atravesó la economía del país durante los primeros tres meses se revertía —el indicador de la actividad económica logró tasas positivas de hasta casi 4% en comparación con el primer trimestre principalmente durante el mes de marzo, misma que rebasó el 3% negativo-, y a partir de ello, la actividad productiva, el empleo y los componentes del gasto agregado experimentaron ritmos de expansión más dinámicos que se reflejaron un crecimiento real de la economía en su conjunto de 2.1% durante el segundo trimestre del año (SHCP, 2º trimestre 2002: 4). Empero esta aparente recuperación, fue impulsada por la reactivación de la economía estadounidense y por el fortalecimiento de la zona euro.

Esta aparente recuperación ya la había diagnosticado José Luis Calva donde afirmaba en un artículo publicado en El Universal que *“el periodo de recuperación en el dinamismo económico para México llegará hasta el segundo semestre del año 2002 [...] ya que los ciclos económicos de una desaceleración tardan entre nueve y 18 meses, lo que significa se presentarán “efectos perniciosos”*. (González y Hernández, 2001)

La expansión de la actividad productiva, propició que durante el segundo trimestre del 2002 se crearan 103,474 empleos en el sector formal de la economía según constatan cifras del IMSS; durante este tiempo se generaron 44,502 nuevos empleos. La incorporación de personas al proceso productivo se reflejó en una menor tasa de desempleo. Durante el segundo trimestre del 2002 la Tasa de Desempleo Abierto según INEGI se ubicó en 2.62% de la PEA, nivel inferior 0.21 puntos porcentuales que en promedio del trimestre anterior. (SHCP, 2002: 3-5)

El índice nacional de precios al productor registró un incremento acumulado de 4.92% durante el primer semestre del 2002, alcanzó con ello un aumento anual de 4.34% al cierre de junio. El repunte inflacionario en los precios al productor se explica principalmente por los incrementos en los precios de los hidrocarburos y en los servicios (Ibid: 6). Durante este año, hubo mucha fragilidad en la economía, y en sí los diferentes sectores mostraron rasgos de inestabilidad.

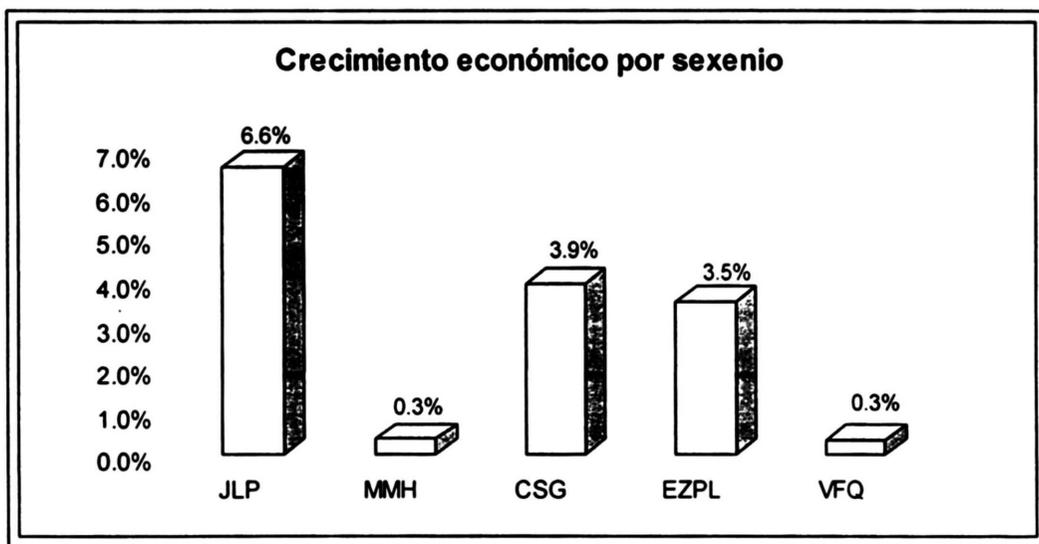
Al final de esta breve evaluación económica de México, se percibe que la economía nacional se ve afectada o beneficiada no sólo por el entorno internacional, sino también por la forma en que internamente se lleven las finanzas públicas; y lo último dependerá del tipo de modelo económico aplicado en el país. Como se observa en la gráfica 1, durante el presente sexenio, se ha tenido una tasa de crecimiento muy baja.

Para el sexenio de López Portillo, el promedio del PIB alcanzó la cifra¹ de 6.6%; con Miguel de la Madrid Hurtado (MMH) el crecimiento promedio fue de 0.3%, por lo que algunos autores le

¹ Es necesario señalar que los datos utilizados en esta sección se tomaron –realizando primero un análisis y comparación- del Banco de México y de un ejercicio que realizó el Centro de Estudios de las Finanzas Públicas de la Cámara de Diputados. Esta serie fue calculada a través de encadenar las tasas de variación real de las series originales, y los niveles fueron estimados a través del método de la tasa de variación. Se segmentan los periodos de las series base 1970 y 1980. El primer periodo inicia con la tasa de variación real de 1970 y se elige un año en

han nombrado el sexenio de crecimiento cero, y de hecho desde 1986 la economía sufría un estancamiento del cual se repondría hasta 1989; el de Carlos Salinas (CSG) se ubicó en 3.9%: el de Ernesto Zedillo Ponce de León (EZP) alcanzó 3.5%, menos que su antecesor y los primeros años de gobierno de Vicente Fox Quesada (VFQ) han alcanzado en promedio 0.3%.

Gráfica 1



Fuente: Elaboración propia en base a datos proporcionados por el Banco de Mexico y el CEPF

particular, que no se encuentre lo suficientemente alejado del año base, pero que de clara muestra que es un punto de inflexión en los cambios de la estructura económica, tal es el caso del año 1977, que es lo bastante cercano del año base y a partir de él la ponderación de la actividad petrolera y la actividad agropecuaria se modifican.

El segundo segmento de la serie inicia con la tasa de variación real de 1978 (base 1980), año que es lo bastante cercano del año base para presentar distorsiones severas; este periodo finaliza con la tasa de variación real del año 1988, y para completar la serie se toman las variaciones reales de la serie 1989 al año 2001 base 1993.

Teniendo una serie completa de las tasas de variación real desde 1970 al año 2001, los niveles del PIB total son calculados descontando la tasa de variación real del nivel del año base 1993, de esta retroprolación los niveles del PIB obtenidos son consistentes con las tasas de variación real encadenadas.

Se optó por elegir esta serie de datos porque en INEGI dentro del sistema de Cuentas Nacionales se localizan las estimaciones del PIB con diferentes años base y esta situación crea diferencias en las estimaciones cuando para diferentes periodos tomamos un año base distinto (CEPF, 2003: 11)

Calva (op cit) señala que con el modelo neoliberal, el PIB per cápita apenas creció a una tasa promedio de 0.35% anual; y los salarios mínimos perdieron 69.9% de su poder adquisitivo, es decir, se deterioraron a menos de la tercera parte de los vigentes en 1982. [...] Como resultado, la evolución de la pobreza bajo ambos modelos ha sido opuesta, ya que con el modelo keynesiano la proporción de pobres disminuyó de 77% en 1963 a 48.5% en 1981; y de acuerdo con Boltvinik y Damián (*La pobreza ignorada. Evolución y características*, México, 2002) la población pobre de México brincó de 45% de la población total en 1981 a 69.8% en 1984, a 75.8% en 1994 y 76.9% en el 2000.

Hoy día la ausencia de puestos de trabajo y la caída del poder adquisitivo han llevado a la población a recurrir a distintas estrategias de sobrevivencia, la mayoría de ellas en el sector informal de la economía (Piek, 2000: 313). La expansión de las actividades informales, especialmente en épocas de crisis económica está en relación directa con la desfavorable situación del empleo en los sectores formales de la economía y la consecuente necesidad que tienen los desempleados de crear estrategias de sobrevivencia para sí y sus familiares (Bueno, 1994: 15).

La cita de Castells y Portes (1989: 260), “esta crisis va a terminar, pero por el momento la gente en todo el mundo se ha movilizó a trabajar y ganarse la vida en los márgenes de las reglas y acuerdos organizativos que ya no responden a sus condiciones reales y experiencia”, se aplica nuevamente para la crisis actual por la que atraviesa el país, no es sólo un escenario para la entonces crisis de los ochenta, sino para cada una de las que hemos vivido como nación.

III

CARACTERIZACIÓN LABORAL Y ECONÓMICA DE LOS COMERCIANTES EN LA VÍA PÚBLICA DEL CENTRO HISTÓRICO DE LA CIUDAD DE MÉXICO

Este capítulo tiene como objetivo presentar una caracterización socioeconómica, demográfica y laboral de los comerciantes en la vía pública. Esta caracterización se basa en una encuesta aplicada a ochenta vendedores de puestos semifijos durante el mes de abril de 2003 en el Centro Histórico de la Ciudad de México; en las calles de Correo Mayor esquina con Moneda, El Carmen –que es continuación de Correo Mayor- hasta su límite con el Eje 1 Norte, además de la calle de Guatemala -véase el mapa 1-. Esta zona fue seleccionada por su gran concentración de vendedores ambulantes, la cual además se incrementó con la remodelación de algunas calles del primer cuadro de la ciudad, y donde quedó prohibido el ambulante. Si bien la muestra no es representativa para todas las personas que trabajan en esta actividad a niveles macro, sí lo es para los que se encuentran en esta zona y nos brinda una idea de lo que sucede con este tipo de comerciantes. A continuación presento los principales resultados de mi encuesta.

El cuestionario diseñado para recabar la información está dividida en cuatro partes; la primera es sobre la identificación de la persona; la segunda sobre la relación del entrevistado con la actividad informal; la tercera se refiere a los aspectos demográficos de los comerciantes en la vía pública y sus familias, y la cuarta sobre los aspectos socioeconómicos de los mismos (*ver encuesta anexa*).

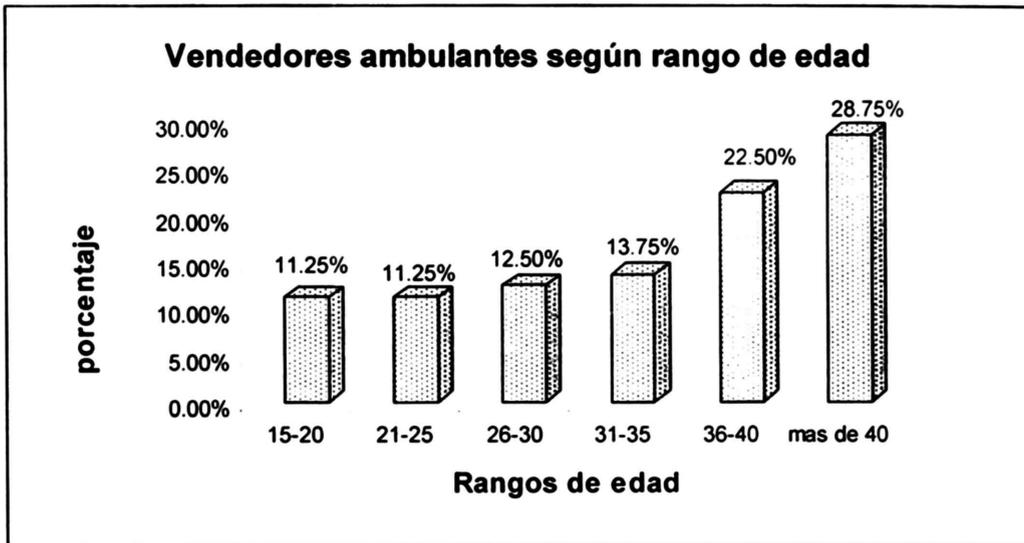
En primer término tenemos que se comprobó lo señalado en el capítulo I respecto a la heterogeneidad de los productos que venden los comerciantes ambulantes, ya que comercian desde bisutería, llaveros, juguetes hasta aparatos más sofisticados como electrónica y discos, así como artículos complementarios para videojuegos. Se encontró también que los productos de temporada (como paraguas en tiempo de lluvias; objetos del 14 de febrero, día del niño o día de las madres; productos navideños, etc.) concentran el mayor número de puestos (11.25%), seguidos por bisutería (8.75%) y bolsas (6.25%).

3.1 Características generales del entrevistado

Del total de la población entrevistada, el 52.50% pertenece al sexo masculino y el 47.50% al femenino, resultados similares a los que encuentra Amezcua (1998) en su trabajo, aunque en la muestra del presente trabajo encontramos una mayor presencia de mujeres. No obstante, existen algunas diferencias en el rango de edad de los entrevistados. Mientras que en el trabajo de Amezcua la edad máxima de los que laboraban como vendedores ambulantes era de 60, en nuestra muestra llega a 70 años de edad. Posiblemente estos datos no den indicios de la incorporación de un mayor número de mujeres y de personas de la tercera edad a esta actividad (aunque esta afirmación requiere de una comprobación a nivel macro, con base en las encuestas de empleo).

La gráfica 1 muestra que el de mayor porcentaje se concentra en las edades de más de 40 años, con un 28.75%, seguido por los que tienen entre 36 a 40 años, con 22.50%, y aunque el porcentaje es mayor para el último rango de edades, se debe hacer hincapié en que éste agrupa a personas no en un quinquenio como los otros, sino de tres décadas y es por eso que tiene una alta participación. Es posible afirmar con estos datos que en su mayoría los vendedores ambulantes (65%) tiene más de 30 años, por lo que se descarta el hecho de que sean jóvenes los que mayormente se incorporen a esta actividad.

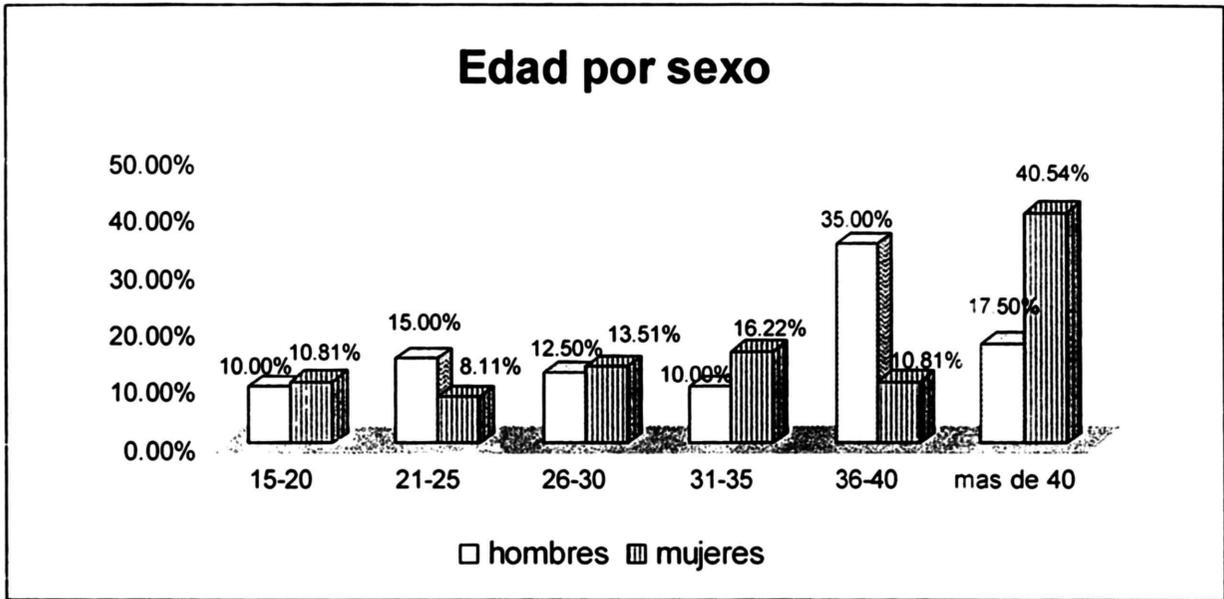
Gráfica 1



Fuente: Elaboración propia con base al trabajo de campo de la investigación

La edad media de la población en la muestra es de 34.6 años, y tanto para hombres como para mujeres la edad promedio es de 34 años. A pesar de que coinciden en la edad media ambos géneros, no sucede lo mismo en la distribución de edad por sexo, puesto que dados los cortes de edad, los hombres tienen la mayor parte de su población ubicada entre los 36 y 40 años (35%) mientras que el mayor porcentaje para las mujeres es para las que son mayores de 40 años (40.54%) (véase grafica 2). Por su parte la mediana de la muestra es de 36 años. mientras que la moda es de 38 años.

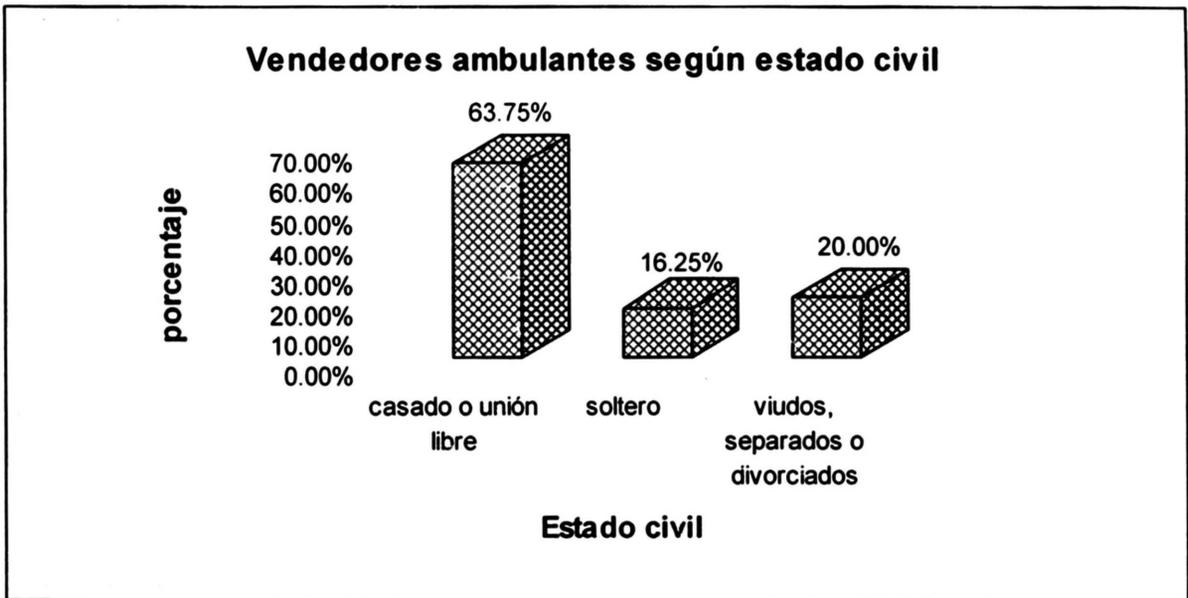
Gráfica 2



Fuente: Elaboración propia con base al trabajo de campo de la investigación

En cuanto al estado civil de la población se encontró que el 63.75% era casado(a) o vivía en unión libre, mientras que los solteros(as) representaban el 16.25% y los divorciados(as), separados(as) y viudos(as) –unidos en una misma categoría- el 20% (véase gráfica 3). Por lo tanto, más de tres cuartas partes, el 83.75% -sumando el porcentaje de casados o unión libre y los separados, divorciados o viudos- están o estuvieron unidos a una pareja.

Gráfica 3

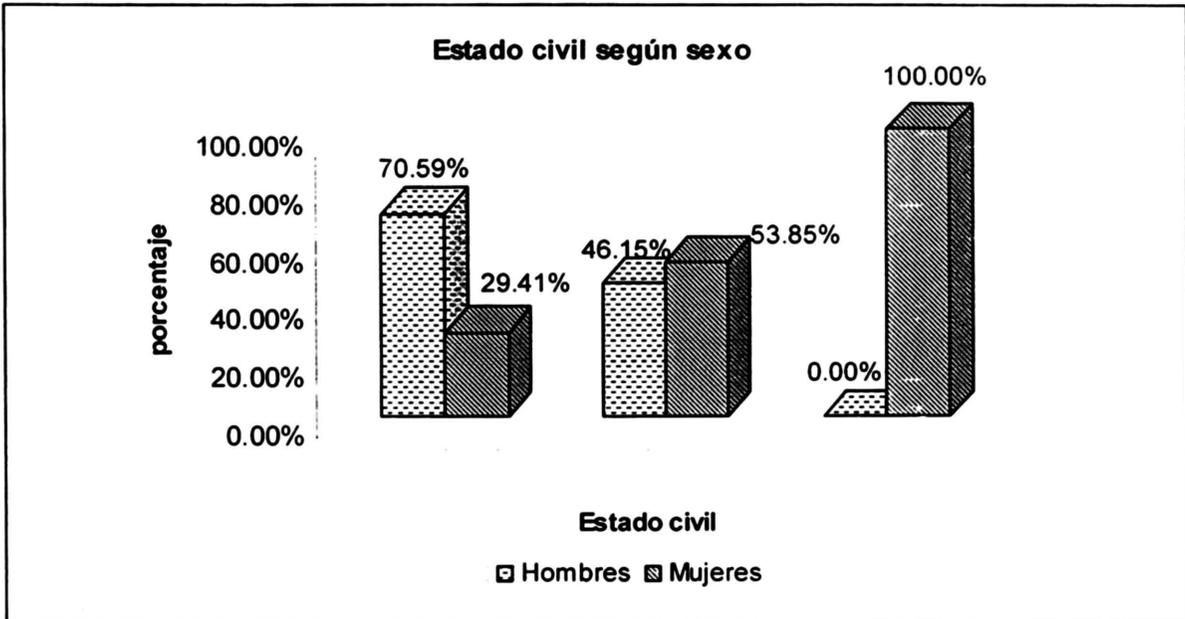


Fuente: Elaboración propia con base al trabajo de campo de la investigación

Combinando categorías –género y estado civil- se obtienen resultados muy interesantes, sobre todo respecto de la categoría separados, divorciados o viudos. En el caso de las mujeres¹, 42.11% están en esta categoría y en el caso de los hombres ninguno pertenece a la misma; de tal forma que el total de las personas que integran esta categoría son mujeres; de ahí surge la pregunta del por qué en su totalidad se trata de personas del sexo femenino, y también si esta condición civil fue el detonante para que decidieran ingresar al comercio ambulante para sostener a sus familias. Las mujeres casadas o en unión libre representan el 39.47%, y las solteras mantienen niveles de 18.42% (gráfica 5). Por su parte, el 85.71% de los hombres, se encuentran casados o viviendo en unión libre y tan sólo el 14.29% son solteros (gráfica 6).

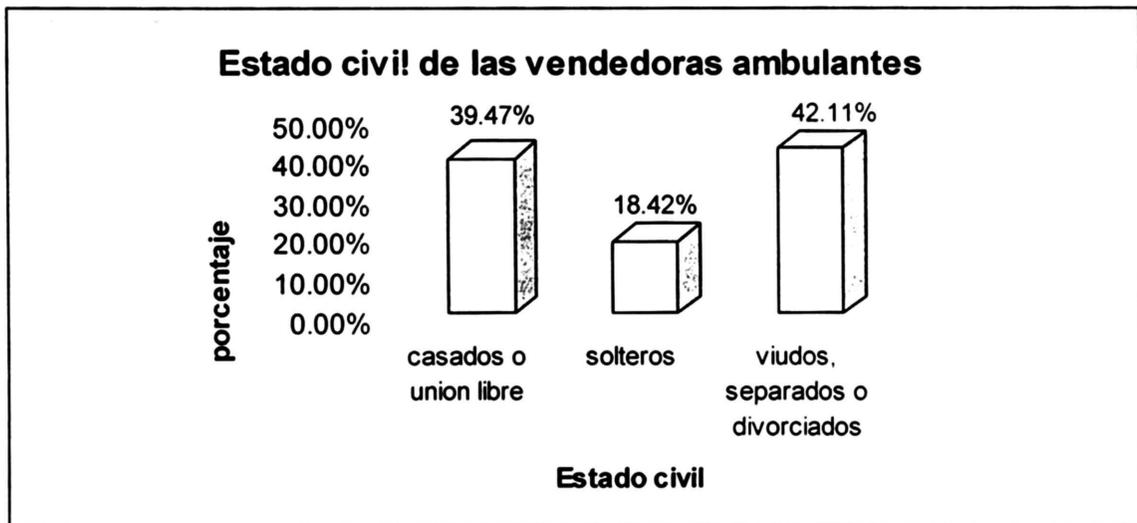
¹ Estos resultados pueden ser un sesgo de la muestra más que una situación que refleje la realidad

Gráfica 4



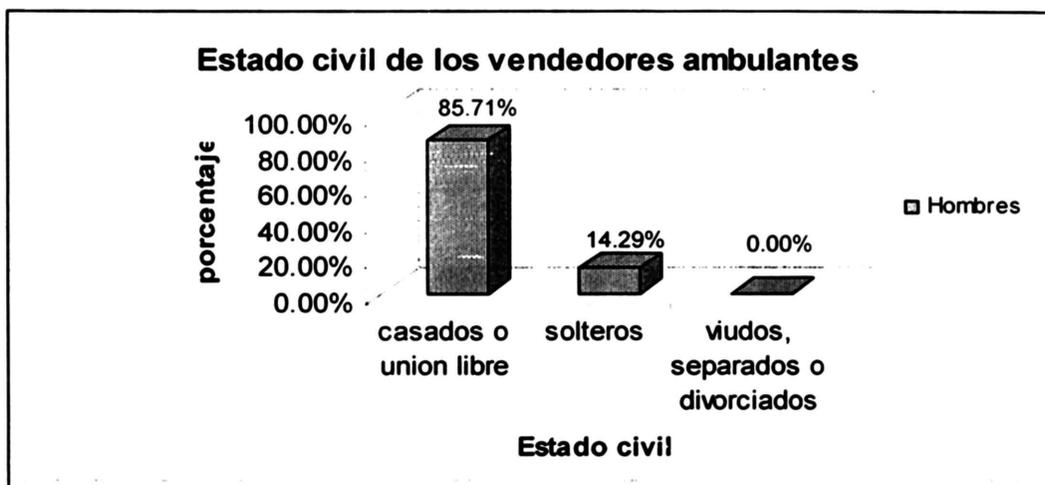
Fuente: Elaboración propia con base al trabajo de campo de la investigación

Gráfica 5



Fuente: Elaboración propia con base al trabajo de campo de la investigación

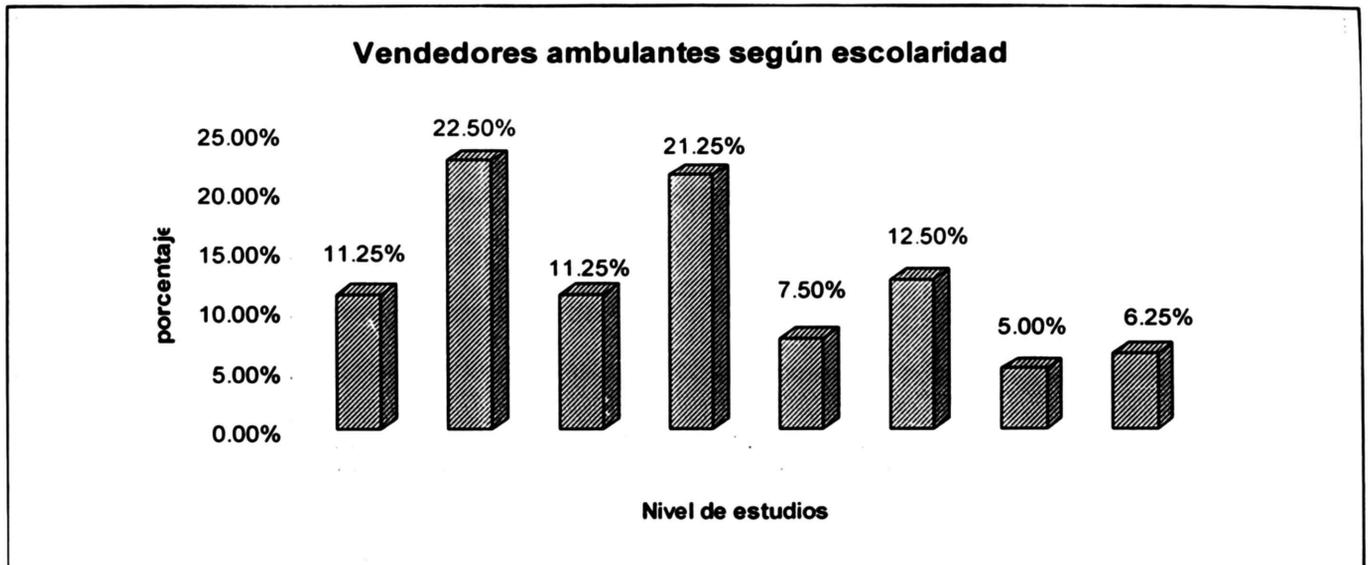
Gráfica 6



Fuente: Elaboración propia con base al trabajo de campo de la investigación

En lo relativo a aspectos escolares, el total de las personas entrevistadas sabe leer y escribir. En la gráfica 7 (en donde se registra el último grado escolar que cursaron completo) se observa que solamente el 11.25% no terminaron la primaria y el 22.50% tiene completa su educación primaria. En cuanto al nivel de educación secundaria, suceden cosas similares, 11.25% de ellos no tienen completos sus estudios de secundaria, mientras que el 21.25% los concluyó; y aunque en menor proporción también hay un porcentaje significativo que curso preparatoria o equivalente y de aquellos que realizaron una carrera comercial; esto último se presenta sobre todo entre mujeres que estudiaron secretariado. Otra diferencia importante con el trabajo de Amescua es que la población entrevistada para la presente investigación tiene un nivel más alto de educación.

Gráfica 7



Fuente: Elaboración propia con base al trabajo de campo de la investigación

Se ha visto el acceso a la educación básica como el factor que define el perfil de inserción en el mercado de trabajo competitivo: a largo plazo constituye la única posibilidad de aumentar la productividad del trabajo y los ingresos reales de los futuros jefes de familia y sus respectivos dependientes. En consecuencia la falta de participación o integración al sistema educativo moderno, así como los rezagos y deserciones devienen en exclusión social. Por lo tanto, la privación del servicio educativo define una mala y vulnerable participación en el mercado de trabajo dinámico y cada vez más desregulado, razón por la que las deficiencias educativas terminan expresándose como remuneraciones reales insuficientes y como privación del disfrute de los bienes culturales y de exclusión de los sistemas modernos de información (Coplamar, 1990: 25).

Aquí tenemos una población en la que, a pesar de tener niveles de escolaridad bajos -más del sesenta por ciento de ellos sólo cuenta con primaria o secundaria-, un porcentaje alto de individuos cuenta con niveles medio superior y superiores². Algo muy significativo es que el 5% de esta población tiene estudios universitarios, lo que nos lleva a cuestionar el por qué de su

² Posiblemente se encuentren en esta actividad por falta de opciones ya que el comercio ambulante no requiere estos niveles educativos

situación laboral, y de los motivos por los cuales tuvo que dejar la escuela y encontrarse en esta ocupación.

Ciertamente que un 63.75% dejó sus estudios por la difícil situación económica que enfrentaban sus familias, por lo que tuvieron que ingresar al mercado laboral [muchos de ellos] a edades muy tempranas. Esto último se ve reflejado en los resultados del trabajo de campo en donde 12.50% de la población comenzó a trabajar entre los 6 y los 11 años, edad en la que debieron haber realizado sus estudios básicos. Otro grupo de personas examinado comenzó a laborar entre los 12 y los 18 años de edad (lo cual constituyó el 30% de la muestra). A pesar de ello, el 41.25% de los entrevistados comenzó a trabajar cuando ya eran mayores de edad. Un dato que destacó en los resultados es el caso de una mujer que enviudó y que al quedar sin el sostén que le proporcionaba su esposo y sin ayuda de sus hijos, decidió comenzar a trabajar cuando tenía 60 años. sin contar previamente con experiencia en cualquier tipo de trabajo.

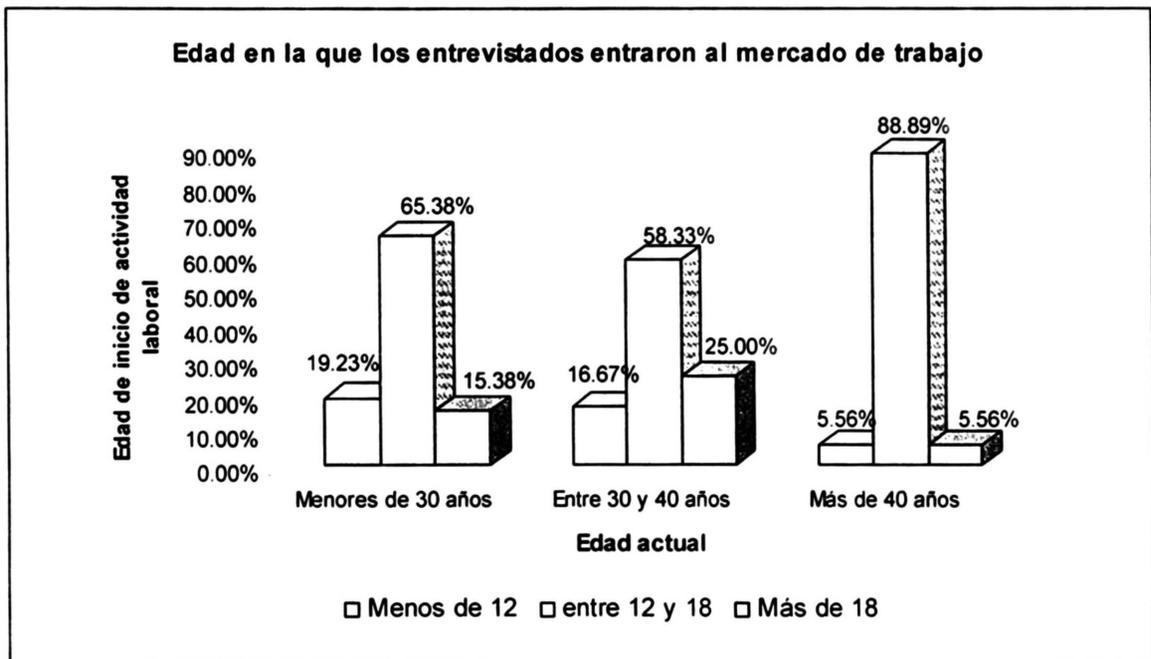
Gráfica 8



Fuente: Elaboración propia con base al trabajo de campo de la investigación

Realizando un análisis a profundidad sobre la edad en la que comenzaron a laborar los comerciantes en cuestión, el cien por ciento de la población se dividió en tres segmentos de edades, menores de treinta años, entre treinta y cuarenta años, y mayores de cuarenta años. Posteriormente, se clasificó a la población de acuerdo a la edad en la que se incorporó al mercado de trabajo de acuerdo a otras tres categorías: menos de doce años, entre doce y dieciocho años, y mas de dieciocho años de edad. Así para las personas menores de 30 años, el 19.23% ingresó al mercado de trabajo cuando tenía menos de doce años, el 65.38% entre los 12 y 18 años de edad, y el 15.38% inició después de los 18 años. Por su parte las personas que actualmente tienen entre 30 y 40 años de edad, en un 16.67% entraron cuando eran menores de 12 años, en 58.33% entre 12 y 18 años y en 25% cuando ya eran mayores de 18 años. Por último, las personas que cuentan hoy en día con más de 40 años, ingresaron en un 5.56% siendo menores de 12 años, en 88.89% entró a las filas laborales entre los 12 y los 18 años de edad, y en 5.56% para aquellos mayores de 18 años.

Gráfica 9



Fuente: Elaboración propia con base al trabajo de campo de la investigación

3.2 Relación del entrevistado con la actividad informal

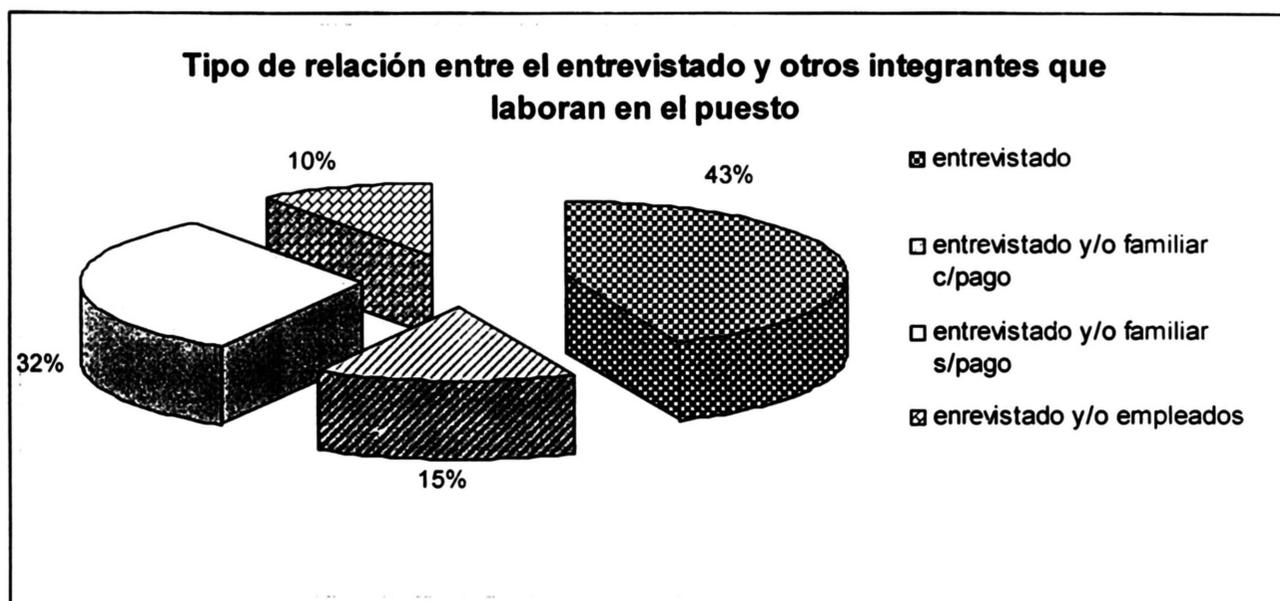
El 75% de la población declaró ser dueño del puesto y el 25% restante es tanto miembro de la familia con o sin pago así como empleado. En el capítulo uno, al hacer recuento de algunos estudios sobre el comercio ambulante en el Distrito Federal, se analizó el trabajo de Caridad (1990), cuyos resultados apuntaban que el 95% de las personas eran dueñas de los puestos: si se compara esa cifra con la presente investigación, puede decirse que el número de empleados (asalariados) ha aumentado en esta actividad³.

Para ampliar este punto se realizó una pregunta a los que son dueños en la que se pudiera desglosar quienes eran las personas que trabajaban en los puestos, si solo eran ellos o alguien más los ayudaba. El resultado es que un 43% son los dueños sin ayuda de otra persona los que atienden el negocio; otro 32% de los puestos es atendido por el dueño y familiares sin pago -aquí podemos suponer que el uso de trabajadores familiares puede ser una estrategia del hogar en la que se ahorran el pago de un salario a empleados y se incorpora ese dinero al ingreso familiar-: el 10% sí le paga a sus familiares que colaboran en el puesto y otro 10% es ayudado por empleados.

Con estos datos corroboramos que este tipo de negocios continúa siendo en su mayoría de índole familiar y que la relación familiar que se presenta con mas frecuencia es la del entrevistado con su esposo(a) y sus hijos, aunque el trabajo asalariado es un componente importante.

³ Nótese que se trata de muestras diferentes y, por lo tanto, se deben tomar estas conclusiones con cautela

Gráfica 10

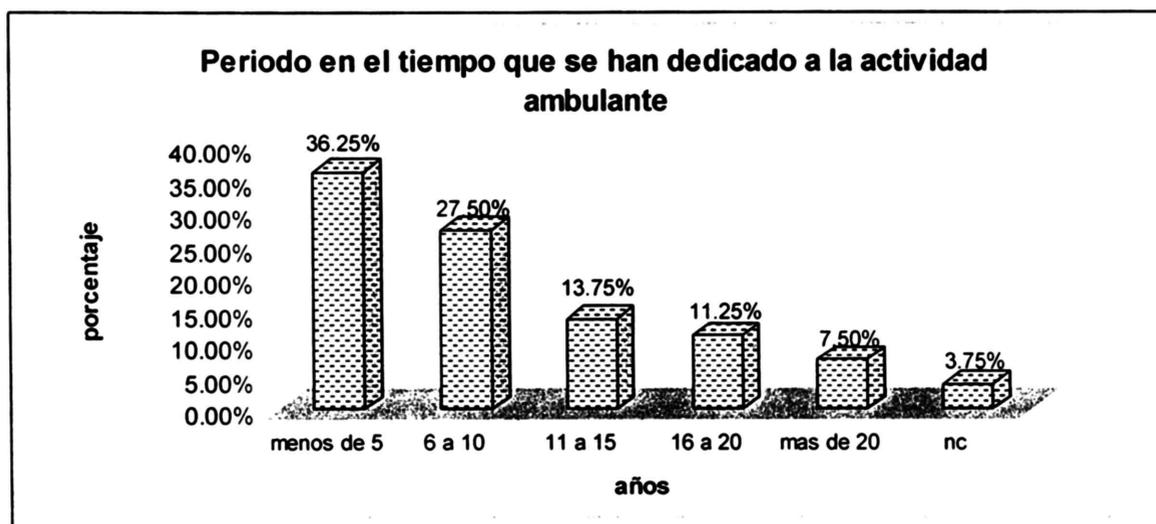


Fuente: Elaboración propia con base al trabajo de campo de la investigación

Los vendedores ambulantes encuestados trabajan seis (74%) o siete días a la semana (26%) y en un 48% laboran 8 horas –similar a una jornada laboral establecida por ley-. Dado que el 34% trabaja nueve horas y el 16% diez horas, podemos decir que la mayoría de los trabajadores en esta actividad dedica un número de horas que va más allá de los límites legalmente permitidos. lo que nos da indicios de que a pesar de la idea de que se logra una gran flexibilidad horaria con esta actividad, en verdad un gran número de trabajadores tiene serias dificultades de disponibilidad de tiempo. Además de ello, el 74% de la población inicia sus labores a las diez de la mañana, el otro 27.50% a las nueve y un 1.25% a las ocho. Esto es muy importante porque los vendedores deben llegar temprano -esto para ellos significa 9 o 10 de la mañana- para conservar su lugar; generalmente se puede encontrar al mismo vendedor en el mismo lugar. pero si por alguna razón llegan después de este horario, los líderes que tienen control sobre ciertas calles le dan su lugar a otras personas y se ven en la necesidad de colocarse en otro sitio. y la consecuencia es la caída en sus ventas porque su clientela no los encontró. Los entrevistados declararon trabajar todo el año en esta actividad, que era su principal ocupación y su fuente de ingresos, aunque en periodos de gran afluencia de compradores especialmente en la temporada decembrina -de noviembre a la primera semana de enero- puede que se establezcan vendedores esporádicos.

De la misma forma se indagó sobre el número de años que llevan trabajando en esta actividad y el promedio es de 10 años, lo que significa -según los datos- que la tercera parte de estas personas -32.5%- tienen una antigüedad considerable. Ahora bien, 36.25% declaró tener menos de 5 años de trabajar como vendedor ambulante y 27.50% de 6 a 10 años. Estos últimos grupos ingresaron entre 1993 y 1997, años en que se suscitó una fuerte crisis económica en el país (véase la gráfica 11)

Gráfica 11



Fuente: Elaboración propia con base al trabajo de campo de la investigación

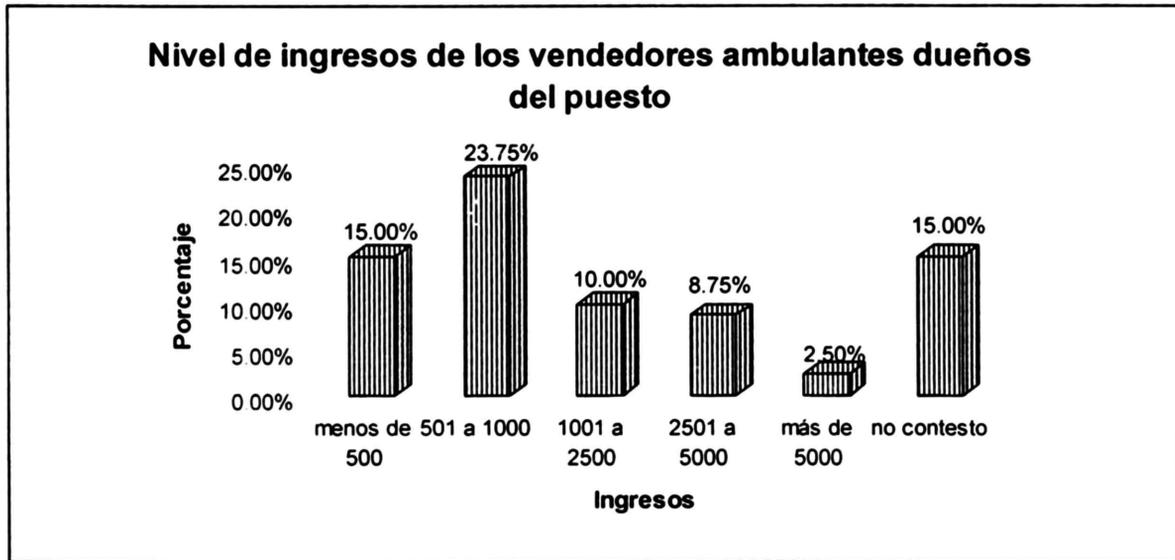
Ganancias

Los niveles de ganancia semanal que obtienen los dueños de los negocios son muy variables, y dependen en gran medida del producto que venden. Hay personas que tienen ingresos de menos de 500 pesos (15%) y son los que en su mayoría venden llaveros, bisutería, placas de identificación -artículos menores y de bajo costo unitario-. Estas personas ganan menos de 2 salarios mínimos⁴ y si se considera que trabajan 6 o 7 días a la semana el ingreso que obtienen escasamente alcanza para reinvertir en el negocio y como se dice popularmente apenas sacar los gastos del hogar. Otras personas ganan de 2 a 4 salarios mínimos y representan el más alto porcentaje (23.75%) en materia de percepción de ingresos en la muestra; entre 501 y 1000 pesos.

⁴ El salario mínimo actual de acuerdo a la Secretaría del Trabajo y Previsión Social es de \$43.36 pesos por día.

Lo que llama la atención es que, aunque en menor porcentaje (2.50%), existen comerciantes ambulantes que ganan semanalmente entre 5.000 y 10.000 pesos⁵ (mas de 20 s.m), -en la gráfica 12 se agrupa a estos comerciantes como aquellos que ganan mas de 5,000 pesos- y son personas que tienen instalados sus puestos en calles aledañas a Tepito y que venden discos compactos y artículos complementarios para videojuegos.

Gráfica 12



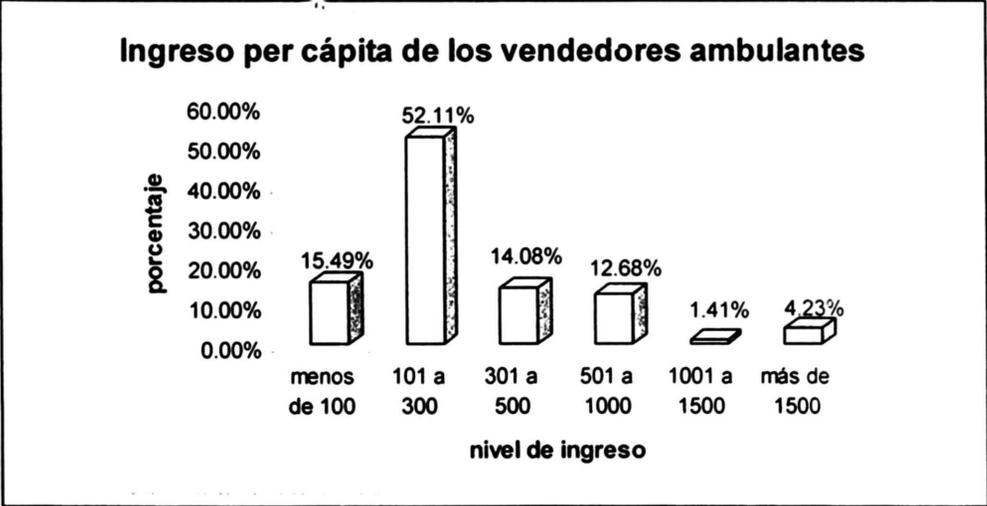
Fuente: Elaboración propia con base al trabajo de campo de la investigación

Pese a que los ingresos son dispares, el ingreso medio de los encuestados es de 1,540 pesos semanales, lo que haría suponer en cierta forma que una persona que obtenga este tipo de ingresos, posiblemente puede preferir la venta ambulante a otros tipos de empleo en los cuales el ingreso que obtenga por su trabajo sea menor a 6 salarios mínimos, aún cuando tenga que trabajar seis días a la semana. No obstante, sus ingresos deben considerarse inestables y varían conforme a la temporada del año; generalmente son mayores en noviembre y diciembre por las ventas decembrinas, pero también pueden ser bajos en los primeros meses del año y en ciertos días o semanas durante la época de lluvias.

⁵ En el caso de las personas que venden discos compactos tanto para videojuegos como para estéreos, realizan una fuerte inversión inicial para adquirir el equipo necesario para reproducirlos, de tal forma que no destinan una parte significativa de las ganancias en la reinversión; por el contrario, sus costos disminuyen y obtienen un mayor nivel de ganancias. Sin embargo, estas personas pudieron haberse endeudado para realizar esa fuerte inversión inicial, misma que tendría que ser amortizada en un futuro.

Se puede decir que el ingreso que obtienen la mayoría de los comerciantes ambulantes sigue siendo precario. Tomando en cuenta el total de ingreso recibido por los miembros que aportan en el hogar del entrevistado, tenemos que el ingreso per cápita promedio de la muestra es de \$435.69 pesos semanales, es decir, \$62.24 pesos diarios (la gráfica 13 muestra los ingresos per cápita de las personas del estudio). El 15.49% de los hogares cuenta con menos de 100 pesos per cápita para cubrir sus necesidades; 52.11% de los hogares tiene ingresos entre 101 y 300 pesos semanales por persona; 14.08% entre 301 y 500 pesos; 12.68% entre 501 y 1,000; un porcentaje poco significativo son los que tienen ingresos per cápita entre 1,001 y 1,500 pesos a la semana y únicamente 4.23% genera ingresos por más de 1,500 pesos por persona a la semana. La línea de pobreza del gobierno en el 2002 era de 1366.85 pesos por persona al mes, por lo que el 95% de los individuos de la muestra está bajo la línea de pobreza.

Gráfica 13



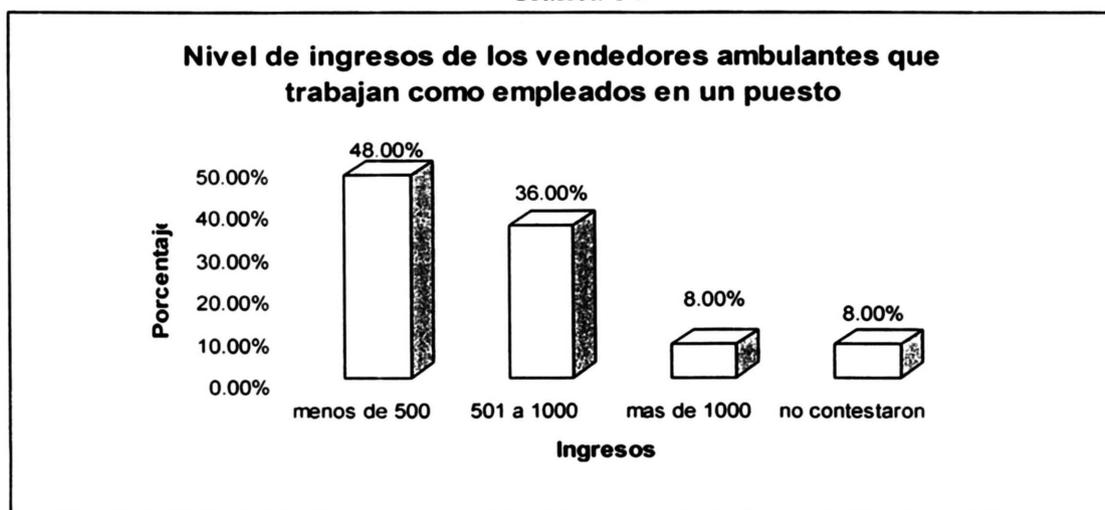
Fuente: Elaboración propia con base al trabajo de campo de la investigación

3.3 Características de los asalariados en el comercio ambulante

Por su parte, ese 25% de la población que no es dueño del puesto, se trata de empleados que tienen jornadas laborales similares a las de un obrero -8 horas-, pero también hay quien realiza jornadas largas de diez u once horas. No obstante, sus ingresos parecen ser diferentes. Los empleados representan el 31.25% del total de los encuestados y estas personas en su mayoría (76%) reciben salario, el 16% comisiones y el restante 8% ambos tipos de remuneraciones.

El 48% gana menos de 500 pesos, cifra que se puede comparar con el ingreso de algunos dueños (15%) que obtenían esta misma cantidad. Los empleados no tienen niveles de ingresos superiores a 5000 pesos a la semana como en el caso de los dueños y 36% de ellos obtiene entre 501 y 1000 pesos a la semana. Por lo tanto, todos los empleados perciben ingresos muy limitados y precarios, con los que tienen que sostener a una familia; inclusive si ese ingreso fuera para una sola persona es poco para cubrir todos los gastos que se requieren.

Gráfica 14



Fuente: Elaboración propia con base al trabajo de campo de la investigación

Antecedentes laborales

En lo que respecta a la actividad desempeñada antes de dedicarse al comercio ambulante tenemos que el 32.50% se dedicaba al hogar –el cien por ciento de la población que conforma este porcentaje son mujeres-; el 31.25% al estudio (que en su mayoría abandonaron sus estudios para percibir un ingreso con el que pudieran ayudar a sus familias); el 30% había trabajado anteriormente; y un 6.25% se dedicaba a estudiar y trabajar al mismo tiempo.

El 82.14% de los que se habían sido empleados, recibían salario; el 14.29% era cuentapropista y el 3.57% trabajador sin pago. Las actividades que realizaban antes del comercio ambulante eran en su mayoría oficios (torneros, costureras, carpinteros, cajeros) y sólo algunos desempeñaban funciones que requerían una educación formal como es el caso de las secretarías. No obstante, un buen número de estas personas se dedicaba anteriormente a las ventas.

A pesar de que recibían un salario, del total de la población que había tenido un trabajo anterior a éste, sólo el 21.43% había tenido seguro social y los demás no habían contado ni con seguro ni algún tipo de prestaciones de las que marca la ley; es más, estas personas no tenían siquiera un contrato firmado con el cual pudieran hacer válidos sus derechos como trabajadores. El promedio del tiempo que duraron en empleos anteriores fue de 4.5 años.

Por otra parte, el 44% de la población de la muestra declaró que no habían buscado un empleo antes de ingresar al comercio ambulante y el 56% -más de la mitad- si lo había buscado. De los que sí buscaron un empleo, el 51.11% no logró conseguirlo, el 4.44% no le pareció adecuado respecto a lo que buscaba y el 44.44% consideró que el salario que le ofrecían no se adecuaba a sus expectativas.

Gráfica 15

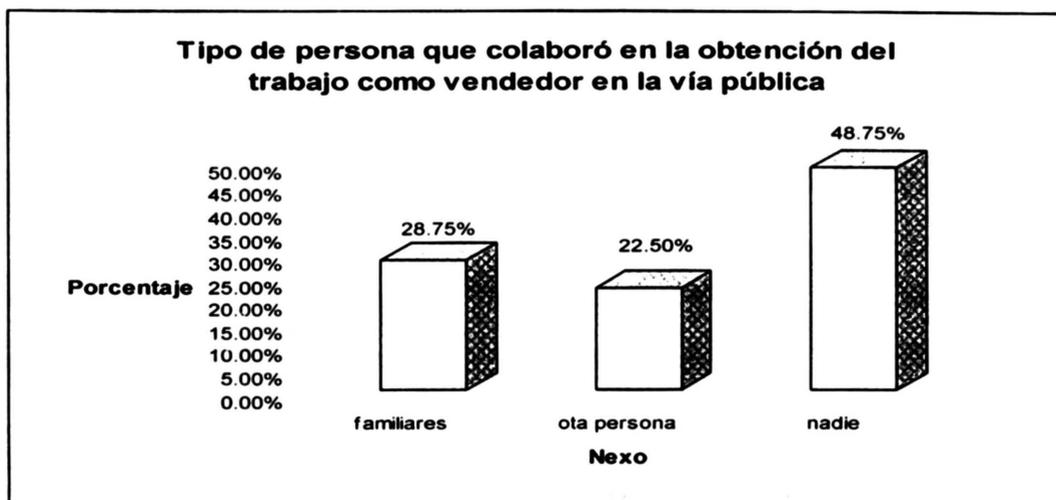


Fuente: Elaboración propia con base al trabajo de campo de la investigación

En lo que respecta a la pregunta de quién les había ayudado a entrar al comercio ambulante, resultó que el 48.75% de los entrevistados declaró que nadie los había ayudado; el 28.75% que algún familiar colaboró para que pudiera incorporarse como vendedor ambulante; y el 22.50% buscó ayuda en amigos, vecinos, etc. Por lo tanto, la mayoría entró a esta actividad por la relación con un familiar o conocido.

El 56% de los encuestados especificó que algún familiar se dedica o dedicó a la venta ambulante; y el 44% no cuenta con familia en este tipo de trabajo. En promedio, los encuestados tienen entre 1 a 5 miembros de la familia -excluyendo al entrevistado- trabajando como vendedores ambulantes; aunque existe también un 20% de la población que especifica que ningún miembro de la familia trabaja en esta actividad.

Gráfica 16



Fuente: Elaboración propia con base al trabajo de campo de la investigación

3.3 Características demográficas de la población entrevistada y sus familias

En un estudio de Coplamar (1983: 19) se afirma que la marginación es un término utilizado para “caracterizar a aquellos grupos que han quedado al margen de los beneficios del desarrollo nacional y de los beneficios de la riqueza generada, pero no necesariamente al margen de la generación de esa riqueza, ni mucho menos de las condiciones que la hacen posible”.

En el mismo estudio se apunta que la satisfacción de las necesidades esenciales no es un resultado de la operación de las sociedades de mercado, ni siquiera en los países en los que como México, el Estado tiene una importante participación en la vida económica y social. De esta manera, la satisfacción de las necesidades esenciales de los distintos grupos sociales depende de su inserción en el sistema económico, de su organización y de su fuerza política. (ibid: 22-23)

En la investigación hecha por Coplamar durante los ochenta se encontró que la insatisfacción de las necesidades esenciales se localiza principalmente entre los grupos sociales dominados que están: a) desposeídos de medios de producción, b) poseen medios de producción de baja

calificación, y en este rubro incluye a los **vendedores ambulantes** considerados como población subocupada.

Como no existe un método único para medir la marginación, se consideró que ésta se expresa en:

- 1) Bajos niveles de ingreso de la población económicamente activa
- 2) Altos niveles de subempleo
- 3) Altos porcentajes de población rural agrícola
- 4) Incomunicación de las localidades
- 5) Alimentación inadecuada
- 6) Bajos niveles de escolaridad
- 7) Bajos niveles de salud y dificultad de acceso a los servicios médicos
- 8) Viviendas inadecuadas y sin servicios
- 9) Escaso acceso a otros satisfactores como calzado, radio y televisión

Para medir estas características se construyeron 19 indicadores divididos en: generales, alimentación, educación, salud, vivienda y sus servicios y de otras necesidades. Aunque en la presente investigación sobre comercio ambulante no se midieron los índices del grado de marginación que experimenta esta población. el uso de ciertas variables permitirá darse una idea de qué tanta marginación existe dentro de esas personas.

De las 19 variables, solamente se utilizaron:

- a) Porcentaje de la población económicamente activa que percibe ingresos inferiores a 1000 pesos mensuales
- b) Hogar que consume leche dos o menos días a la semana
- c) Hogar que consume carne dos o menos días a la semana
- d) Hogar que consume huevo dos o menos días a la semana
- e) Porcentaje de población de 15 años y más sin primario completa
- f) Viviendas sin agua entubada⁶

⁶ No disponen de agua entubada ni dentro ni fuera de las viviendas; ni tienen acceso a llave pública o hidrante. En el caso de entidades federativas la variable se refiere a las viviendas que, además de estar en la situación anterior, carecen de drenaje.

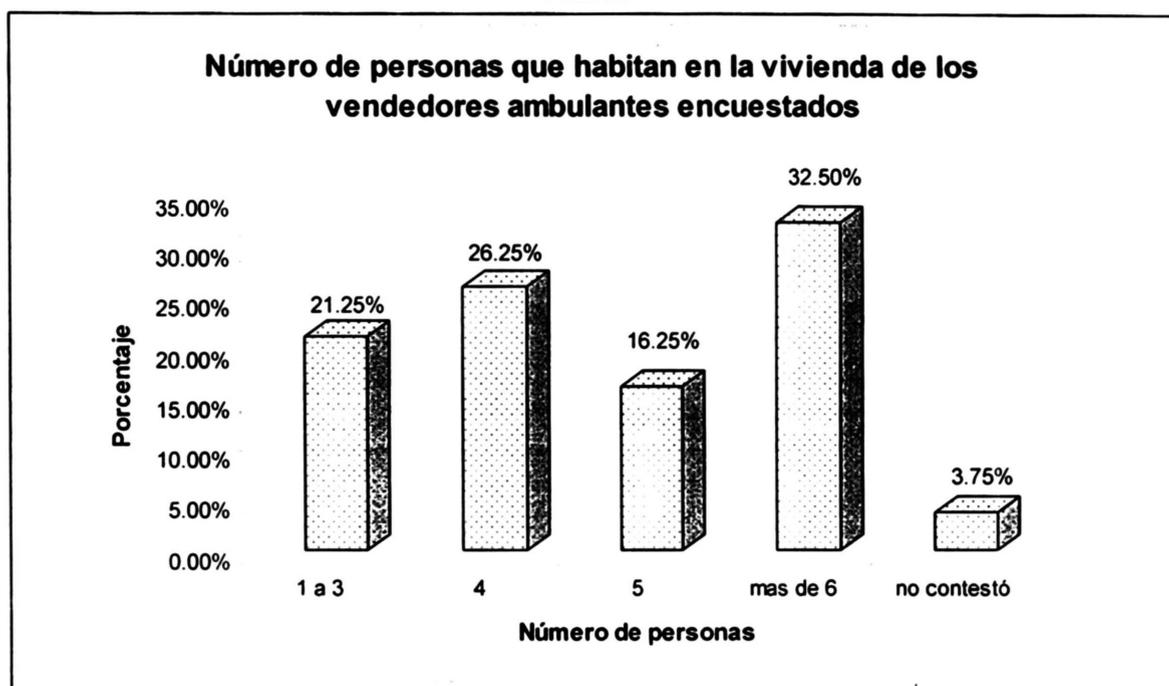
- g) Viviendas con uno y dos cuartos⁷
- h) Viviendas sin electricidad
- i) Viviendas sin drenaje
- j) Viviendas sin radio ni televisión

Igualmente, Coplamar (1993: 23) señala que la población que habita en viviendas que carecen del servicio de energía eléctrica, agua entubada, drenaje y excusado o tienen algún nivel de hacinamiento, está expuesta a una alta morbilidad, padece un clima educacional inadecuado, bloquea las posibilidades de integración familiar y el acceso y disfrute a bienes culturales y servicios de información modernos. Por consiguiente, se considera marginada o no participante a la población que ocupa viviendas de tamaño inadecuado a sus necesidades, que carecen de condiciones materiales socialmente mínimas o del acceso a los servicios públicos. A continuación analizo las condiciones de vida de los comerciantes ambulantes en términos de su acceso a los servicios básicos, así como su déficit en ingreso y gasto.

En primer lugar, tenemos que el 85% de los entrevistados tenía hijos y el promedio de éstos era de 2.4 por familia. De igual forma, el tamaño promedio de sus hogares es de 5.05 personas, el cual es superior al promedio nacional que es de 4.3 miembros, de acuerdo al *XII Censo General de Población y Vivienda 2000*, y mucho mayor al tamaño promedio del hogar en el Distrito Federal que fue de 3.9 miembros. La distribución de los hogares de acuerdo al número de personas por vivienda es: 21.25% habita en viviendas de entre de 1 a 3 personas; 26.25% en las de 4 personas; el 16.25% en las de 5 personas y el 32.50% de los encuestados declaró que en sus viviendas habitan más de 6 personas (contando abuelos, tíos, sobrinos, etc.).

⁷ Este indicador es una aproximación burda, pero la única disponible del hacinamiento a nivel mundial

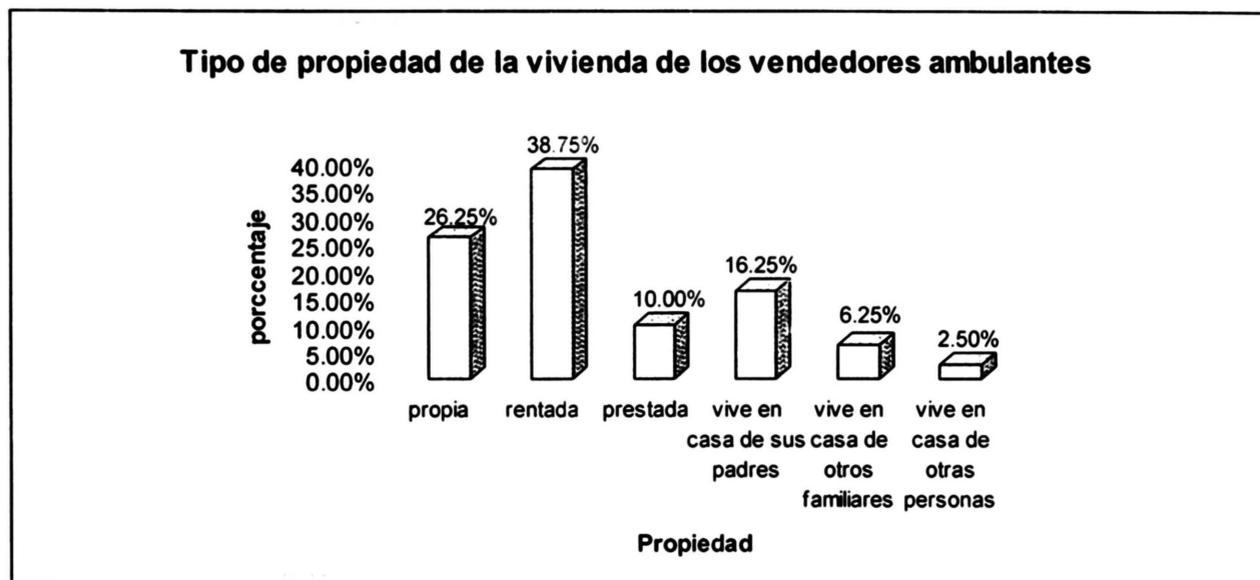
Gráfica 17



Fuente: Elaboración propia con base al trabajo de campo de la investigación

El acceso a una vivienda adecuada constituye uno de los bienes más importantes para asegurar la participación en el proceso de desarrollo, tanto de los jefes de las familias como la futura integración de la población infantil que de ellos depende y habita en dichas viviendas (Coplamar, 1990: 23). Dentro de los datos más significativos sobre la vivienda en la que habitan los comerciantes ambulantes, destaca el hecho de que el 38.75% de los individuos viven en casas rentadas, de manera que una parte de su ingreso se destina a este fin; el 26.25% posee vivienda propia; 16% vive en casa de sus padres; 10% en vivienda prestada; otro 6.25% vive con familiares y el 2.50% en casa de otras personas.

Gráfica 18



Fuente: Elaboración propia con base al trabajo de campo de la investigación

Del cien por ciento de los individuos de la muestra que rentan su vivienda, 74.19% es el principal responsable de la manutención del hogar. 19.35% aporta una parte pero no es el principal portador, 3.23% viven solos y el mismo porcentaje para quien vive en casa de sus padres.

Del mismo modo, es interesante hacer una comparación de los ingresos per cápita tanto de los dueños de sus viviendas, como de aquellos que rentan una. Para los primeros, el promedio de sus ingresos per cápita es de 703.20 pesos semanales y el promedio del ingreso para los que rentan es de 332.75 pesos semanales. una diferencia de casi el doble. Realizando más a fondo la investigación, del total de las personas con vivienda propia, el 95.45% también es dueño del puesto en el que trabaja, solamente 4.55% es empleado. De los que rentan una vivienda, 74.19% es dueño del puesto, y 25.81% es empleado; lo que indica que hay un porcentaje mayor de empleados que rentan su vivienda a aquellos que poseen una en propiedad.

Para determinar el grado de satisfacción de la necesidad⁸ de vivienda se debe observar tanto el tamaño de la misma en relación al número de miembros de la familia (grado de hacinamiento) y sus demás características -equipamiento- (Cortazar, 1977:20). Según Coplamar (op cit: 23) se considera marginada a la población que ocupa viviendas de tamaño inadecuado a sus necesidades, que carecen de condiciones materiales socialmente mínimas o del acceso a los servicios públicos.

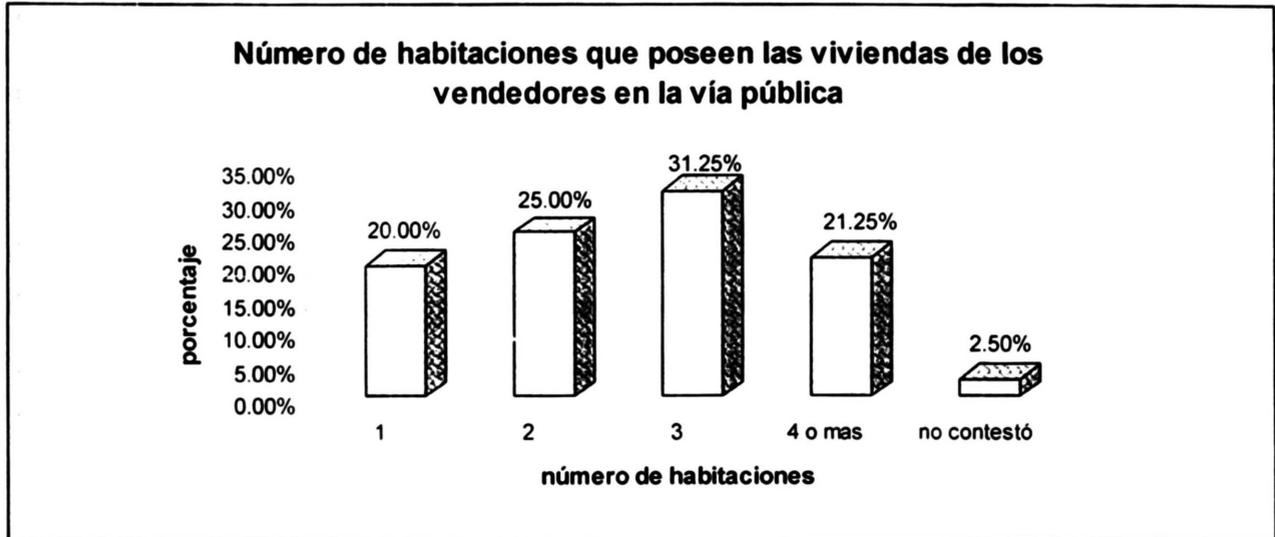
En este análisis se encontró que el 31.25% de las viviendas tiene tres cuartos sin contar cocina y baño. Sin embargo, en la gráfica 19 las categorías de viviendas con uno o dos cuartos agrupan a casi la mitad de la muestra (45%). Esto da indicios de los niveles de hacinamiento⁹, en que viven las personas dentro del domicilio. De acuerdo a Coplamar (ibid: 24), conforme a lo establecido por diversos organismos internacionales, se considera que una vivienda urbana tiene hacinamiento cuando duermen en un cuarto más de dos personas. El promedio del índice de hacinamiento de los hogares de esta muestra es de 2.24, es decir, superior a la norma, lo que implica que a nivel global existe un déficit habitacional dentro de la población encuestada.

Al segmentar la población estudiada por categorías, se obtienen datos importantes y significativos, debido a que el 46.25% de las personas de la muestra se encuentran por debajo del índice de hacinamiento; 16.25% tienen exactamente el límite permisible de personas por habitación y un porcentaje alto, 37.50% están por encima de lo deseable, lo que indica que estas personas se encuentran viviendo en condiciones precarias de espacio en la vivienda.

⁸ Boltvinik (1990: 6) señala que cuando hablamos de necesidad nos referimos a la falta de las cosas que son menester para la conservación de la vida, pero también a una situación a la cual es imposible sustraerse y a la acción infalible de las cosas. Asimismo, apunta que para satisfacer las necesidades el hombre tiene el trabajo, además de que las necesidades y las prácticas de consumo constituyen un modo de vida que se modifica constantemente.

⁹ El hacinamiento está medido como el número de personas entre el número de piezas excepto cocina y baño; y el máximo aceptable es de 2 personas por habitación. (García: 1979: 19-20)

Gráfica 19



Fuente: Elaboración propia con base al trabajo de campo de la investigación

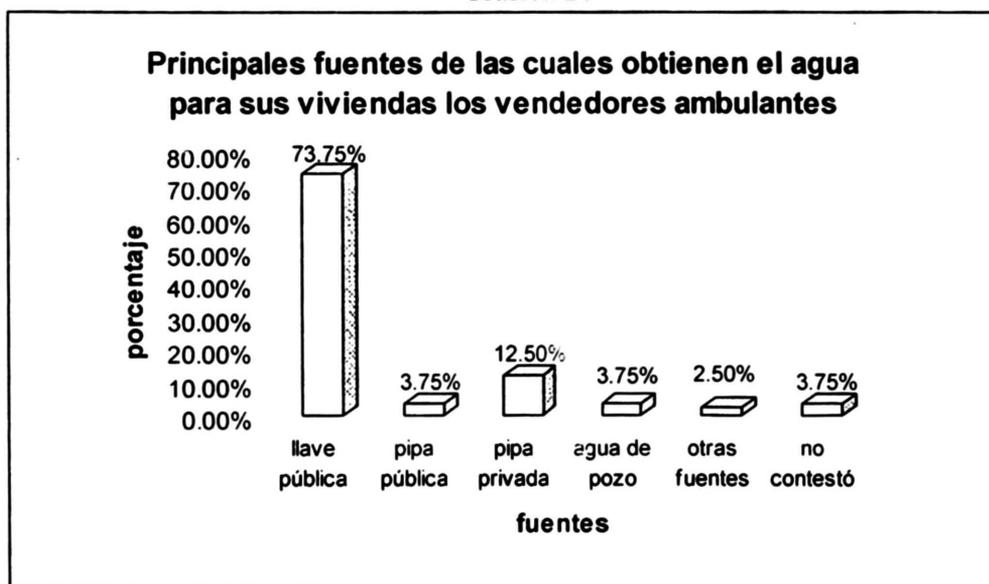
En cuanto al equipamiento de la vivienda tenemos que el 91% de ellas tienen cocina, y de éstas, el 79% está en un cuarto aparte y el restante 21% en la misma habitación donde están la sala y el comedor. De igual forma, el mismo 91% que manifestó tener cocina también tiene cuarto de baño con excusado. Lo notorio en este punto es que el 9% restante no cuenta con este satisfactor básico, y tiene que cubrir su necesidad con otros medios, como fosa séptica y dos personas indicaron que utilizan letrina.

Un criterio, además de los anteriores para determinar si una persona cuenta con sus necesidades habitacionales satisfechas o no, es que cuente con el servicio de agua y drenaje. De acuerdo con Cortázar (1977: 22) la familia que ocupa la vivienda incurre en insatisfacción de sus necesidades cuando carece de agua potable, de algún sistema de calefacción o carece de drenaje y W.C.

Aunque casi toda la Zona Metropolitana del Valle de México cuenta con la infraestructura necesaria para la provisión de agua, no a todas las personas les llega este vital líquido. De la muestra, el 94% de las personas tiene agua potable entubada. De este porcentaje, sólo el 76.25% la tiene dentro de su vivienda, el resto tiene que llevarla hasta sus hogares de las tomas principales ubicadas dentro del edificio, vecindad o terreno. Del mismo 94%, casi todos (el 93%)

declararon tener suministro diario y no carecen de su abasto. Pero cuando se cuestionó acerca de las fuentes en que obtienen el agua, el 73% informó que la obtiene de la red pública, 12.50% de pipa pública, 3.75% pipa privada; y porcentaje igual al anterior para los que la sacan de los pozos. De tal forma que casi el 20% de la población no recibe suministro de agua. Las personas que se abastecen mediante pipas tienen mas problemas que las que cuentan con abasto por medio de la red pública en sus casas, debido a que tienen que invertir tiempo para conseguir quien les surta de manera frecuente del líquido vital. Aunque en peores condiciones se encuentran los individuos que la extraen de pozos, ya que están sujetos a que éstos se llenen en la temporada de lluvias.

Gráfica 20



Fuente: Elaboración propia con base al trabajo de campo de la investigación

La no disposición de drenaje dentro de la casa es una situación conducente a padecer enfermedades, sobre todo de tipo gastrointestinal. por las bacterias que hay en el ambiente producidas por los desechos. Los datos indican que el 93% de las viviendas cuenta con drenaje y 3% de la población carece de este servicio: el resto no contestó la pregunta; por lo que la mayoría de la población tiene satisfecha esta necesidad. Para hacer más explícita la respuesta, resalta el hecho de que del porcentaje de personas de la muestra que afirmaron tener el servicio, el 91.25% está conectado a la red pública y el 3.75% a fosa séptica.

La carencia del servicio de energía eléctrica excluye a la población del disfrute de bienes culturales y, de la participación de los sistemas modernos de comunicación y entretenimiento, así como de la utilización de aparatos electrodomésticos (Coplamar, 1990: 24). En este estudio, el total de la población cuenta con servicio de energía eléctrica. Pero para poder tener una idea sobre el consumo que hacen de ella se preguntó sobre el número de focos que tienen en sus casas. Un 65% respondió tener 5 o menos focos, y el 26.25% más de 5 focos en ella. Obviamente, entre más focos se tengan, mayor es la cantidad de electricidad que utilizan y mayor el monto de dinero a pagar en sus recibos.

Cuando se registra el tipo piso en los hogares, se puede establecer una relación con el nivel de ingresos. Las personas que tienen piso de tierra¹⁰ poseen un bajo nivel de ingresos y esta es una razón por la que no tienen recubrimiento, en este análisis los encontramos solamente en un 6.25%; los pisos de cemento fueron los más significativos con un 60% lo que indica también el bajo nivel monetario de los comerciantes ambulantes; únicamente un 28.75% tiene loseta y 1.25% algún otro tipo de recubrimiento.

La siguiente gráfica permite analizar la manera en que los hogares están equipados tanto con electrodomésticos, como televisores, teléfono, computadora, etc. Se analiza cada una de las variables. El teléfono, medio actual para comunicarnos más fácilmente es un servicio con el que no cuenta más de la mitad de los entrevistados (53.75%) un porcentaje bastante alto si consideramos que tecnológicamente es algo que está al alcance de cualquier persona, pero un medio inaccesible para muchos otros en cuanto a ingresos. El refrigerador que funciona también es un buen indicador del nivel de vida, 72.50% sí disponen de uno, mientras que 27.50% declararon no contar con él. Por su parte, licuadora, plancha y televisión son tres artículos que casi toda la población tiene, 93.75%, 97.50% y 98.75% respectivamente, de tal forma que en su mayoría tienen satisfecha esta necesidad. La lavadora de ropa es otro de los productos que sin ser algo esencial en nuestras vidas, sí la hace más sencilla y además es uno de los artículos que forman parte del equipamiento de la casa y no contar con ella hace incompleto el equipo del hogar. Aquí notamos que 58.75% dice tener una y como en el caso del teléfono, apenas si la

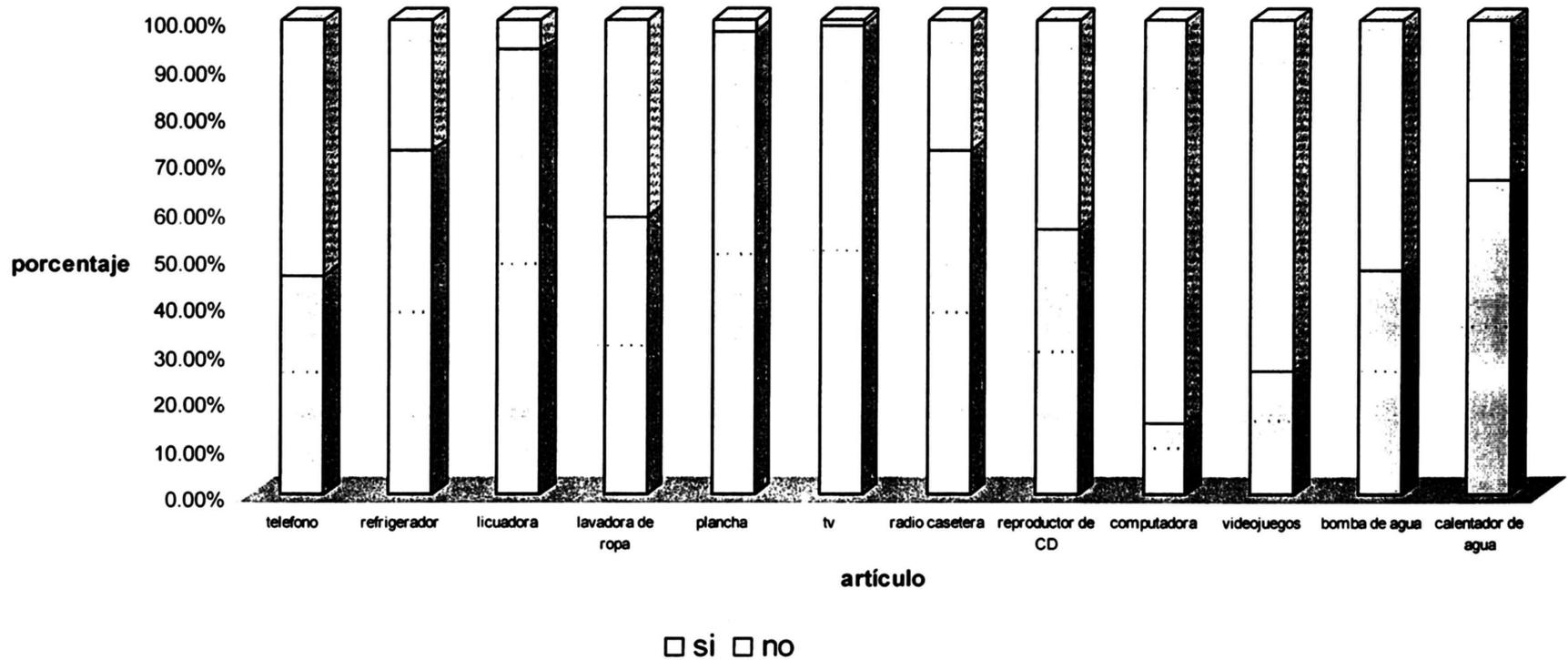
¹⁰ Las viviendas con pisos de tierra exponen a sus ocupantes a adquirir enfermedades dermatológicas y respiratorias, provocando un detrimento en el desarrollo familiar.

mitad de la población ha podido adquirirla. Bomba y calentador de agua otros dos elementos en que si la vivienda incurre en su carencia entonces las familias tienen sus necesidades de vivienda insatisfechas. Si no hay bomba, el agua se acarrea desde la toma principal y las personas tienen que dedicar un tiempo determinado a traer el agua a la casa. Con el calentador de agua sucede que simplemente al no tener uno, las personas se bañan con agua fría. Así que en 47.50% de los domicilios hay bomba de agua y en 66.25% calentador.

Y los dos elementos que menos personas declararon tener son la computadora y los videojuegos. El primero de ellos se ha vuelto cada días más indispensable en los hogares, ya que en muchas escuelas se está implementando e incrementando el uso de la misma y cuando no hay una en casa debemos recurrir a algún sitio a alquilar una máquina con la que se pueda realizar los trabajos. Particularmente el 15% de la población tiene en casa computadora. Los videojuegos son un medio de entretenimiento principalmente para los niños y jóvenes y es un producto que ha sido adquirido con mayor frecuencia por los padres de familia. Del total de los vendedores ambulantes que contestaron a este cuestionario, el 26.25% apenas una cuarta parte cuenta con uno.

Gráfica 21

Artículos con los que cuentan las viviendas de los comerciantes en la vía pública



Fuente: Elaboración propia con base al trabajo de campo de la investigación

	Teléfono	refrigerador	licuadora	lavadora de ropa	plancha	tv	radio casetera	reproductor de CD	computadora	videojuegos	bomba de agua	calentador de agua
si	46.25%	72.50%	93.75%	58.75%	97.50%	98.75%	72.50%	56.25%	15.00%	26.25%	47.50%	66.25%
no	53.75%	27.50%	6.25%	41.25%	2.50%	1.25%	27.50%	43.75%	85.00%	73.75%	52.50%	33.75%

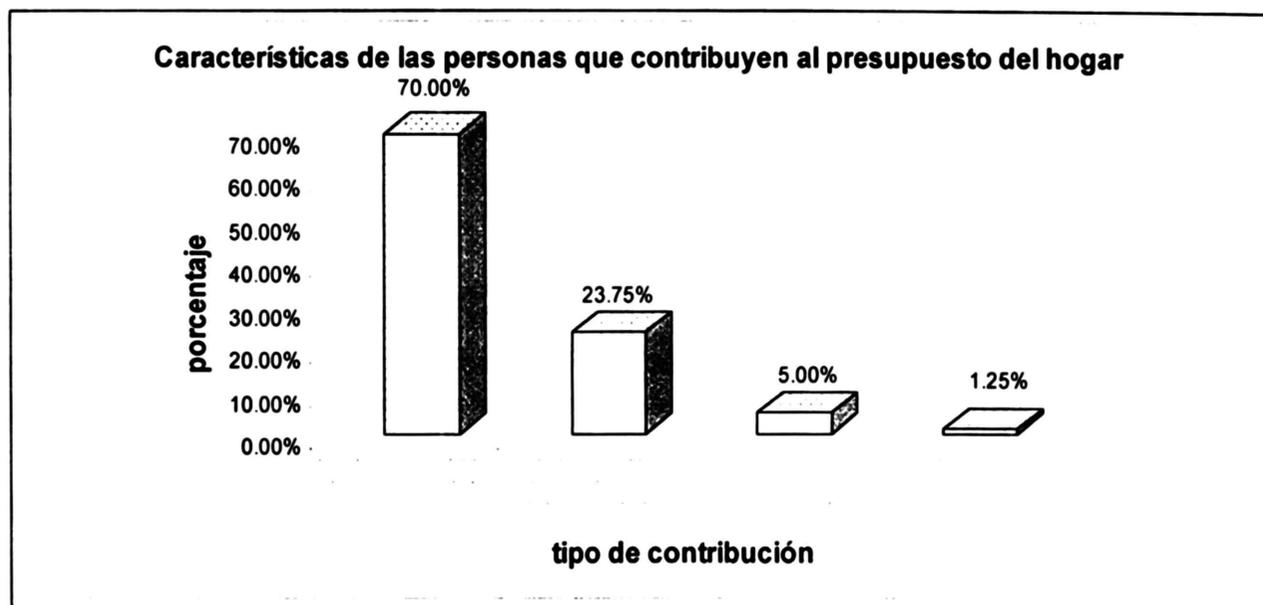
3.4 Características Socioeconómicas

Para Coplamar (1990: 24), en las economías de mercado como la de México, el ingreso monetario real constituye uno de los medios más importantes para acceder al consumo de bienes y servicios necesarios para vivir. De este modo, la capacidad adquisitiva de los ingresos constituye una de las formas más significativas de marginación social, pues impide el acceso a un nivel de vida digno socialmente sancionado.

El 70% de los trabajadores ambulantes expresaron ser los principales responsables de la manutención del hogar; el 23.75% sólo aporta una parte del ingreso, pero sus hogares no dependen de éste. En esta última categoría tenemos reunidos a esposas, e hijos de personas que aporta el principal ingreso de los hogares, aún cuando estos estén o no insertos en la venta ambulante. La última categoría -5%- se refiere a aquellas personas que viven en casa de sus padres, que no aportan ingresos y que en su totalidad se destina a la satisfacción de sus necesidades personales (*véase* gráfica 20)

A pesar de que un alto porcentaje dijo ser el principal responsable de la manutención del hogar, no necesariamente es el único que aporta al presupuesto familiar. De esta forma tenemos que en el 36.35% de los casos son dos las personas que aportan ingreso para solventar los gastos de la familia. No obstante en el 48.75% de los casos -casi la mitad- solo una persona tiene ingresos propios, lo que indica que la familia depende exclusivamente de él o de ella.

Gráfica 22



Fuente: Elaboración propia con base al trabajo de campo de la investigación

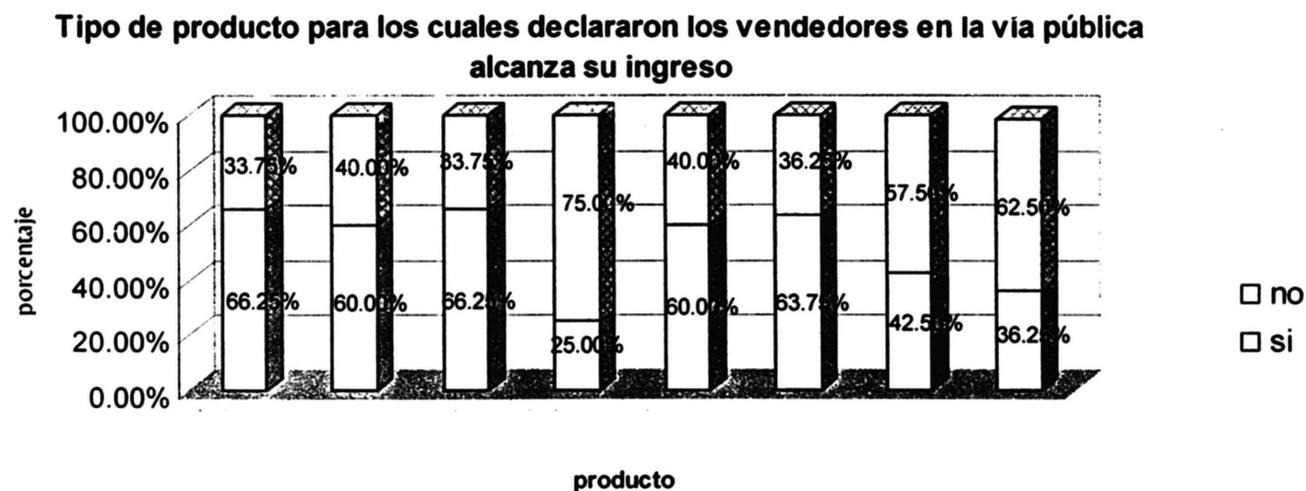
En cuanto a la percepción que tienen los vendedores sobre si alcanza el ingreso que perciben; el 61% sostuvo que en su familia no alcanza y el 36% dijo que lograba cubrir sus gastos con lo percibido. Comparando estos resultados con los de pobreza sobresale el hecho de que 63.89% de las personas que se encuentran por debajo de la línea de pobreza estipulada por el Comité Técnico para la Medición de la Pobreza¹¹ -1366.85 pesos por persona al mes en el 2002- declaran que no les alcanza el ingreso que obtienen. Esto permite afirmar que la mayoría de la población dedicada a esta actividad tiene limitaciones económicas. El otro 36.11%, aún cuando está por debajo de la línea de pobreza, sigue declarando que les es suficiente el ingreso que obtienen.

Ahora bien, en el cuestionario hay una pregunta que puntualiza si les alcanza su ingreso para cubrir diversos rubros de satisfacción de necesidades. En cinco variables más del 60% manifestó que están satisfechos (alimentación, salud, transporte, vestido y calzado). Recreación está en un 75% insatisfecha, es decir, hay individuos que requieren destinar el dinero de recreación a la

¹¹ Esta línea de pobreza es menor a la necesaria para cubrir las necesidades básicas del hogar. (Para una crítica a esta Línea de Pobreza véase Boltvinik y Damián, 2003)

adquisición principalmente de alimentos, vestido o calzado. Utensilios y equipo del hogar son otras dos variables que muy pocas personas consideran satisfechas. Solo el 42.50% declaró que les alcanza para utensilios y 36.25% para equipo del hogar; simplemente recordemos en párrafos anteriores cómo algunas personas no tenían refrigerador, lavadora, licuadora, etc.

Gráfica 23



Fuente: Elaboración propia con base al trabajo de campo de la investigación

Cuando se les pregunta directamente para qué les alcanza, en promedio dicen que para alimentación, vestido y calzado; otros indican literalmente “me alcanza para sobrevivir” “para lo necesario”. Posteriormente se cuestionó sobre lo que les hacía falta, aunque es un porcentaje bajo en comparación al total de la muestra, el 5% declaró que les hace falta un automóvil; otro 6% aparatos electrodomésticos y artículos para su hogar, así como ciertas personas, otro 5% hacen referencia a que una computadora sería de mucha utilidad para sus hijos. Realmente, la mayor parte de la población no contestó puntualmente lo que les hacía falta, la mayoría de ellos se limitaban en contestar “muchas cosas” con lo que se advierte en cierta forma la carencia de satisfactores que tienen.

Adicionalmente cuando se les preguntó sobre cuanto dinero les haría falta para pasarla bien a la semana, las personas que ganan menos de 500 pesos a la semana, apuntan que mil pesos serían suficiente, aunque esto significaría que seguirían bajo la línea de pobreza establecida por el gobierno; los que ganan entre 500 y 1000 declararon que \$1500 pesos a la semana serían suficientes; y así sucesivamente entre más ganan declaran requerir más cantidad para cubrir sus necesidades.

Al preguntarse si estaban contentos con lo que ganaban como vendedores ambulantes, 52.50% si lo está, el 45% no y 2.50% no contestó. Ahora, cuál es la sensación que tiene acerca de sus ingresos, el 57.50% considera que es el necesario, 28.75% ligeramente bajo y 11.25% siente que está muy por debajo. Al cruzar las variables de si les alcanza el ingreso que perciben y de si estaban contentos con lo que ganaban como vendedores ambulantes, 25% afirmó tanto que alcanzaba como que estaban satisfechos con su ingreso; 32.50% dijo todo lo contrario, ni les alcanza ni están contentos con él; y el restante 42.50% que representa a la mayoría están bien en una de las variables y en la otra no.

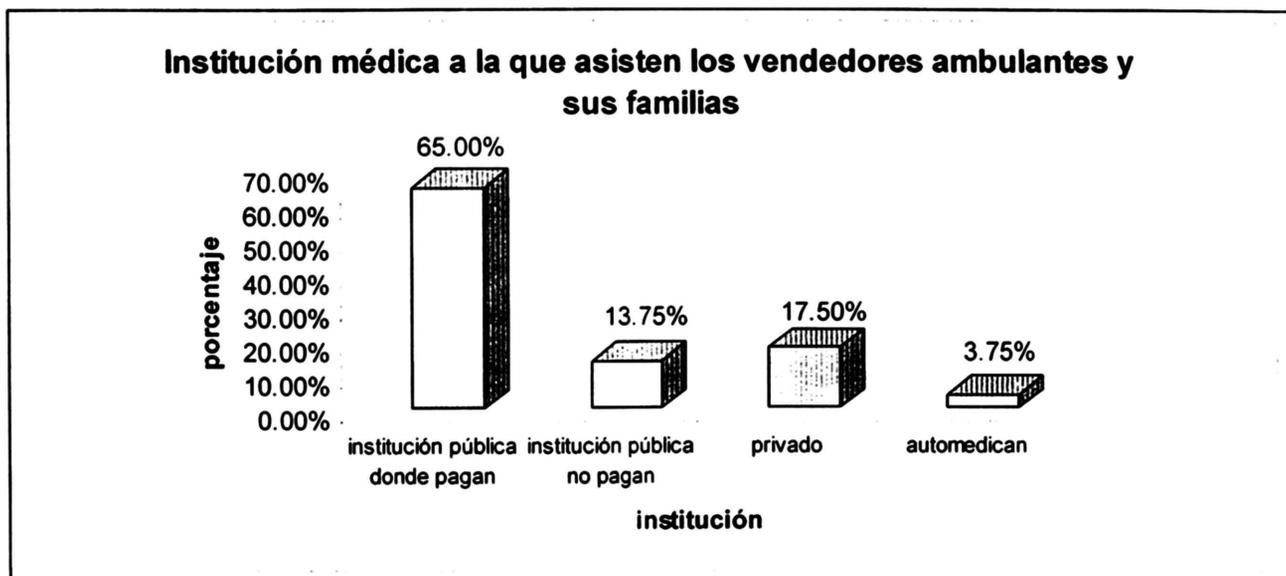
Conocer las necesidades básicas de alimentación y salud es un tema importante por lo cual se indagó la cantidad de algunos productos que consumen y la frecuencia con que lo hacen. Se les preguntó sobre cuántas veces a la semana ingerían algunos de los productos de la canasta básica. Los resultados no fueron muy alentadores; 32.50% de los entrevistados informó que en su familia se come carne o pollo solo dos veces a la semana, el porcentaje restante de población lo consume entre tres y seis días a la semana; por su parte el pescado en un 73.75% nunca se consume y el 26.25% contestó una vez a la semana, sin embargo, esta última cifra tiene posiblemente esa magnitud debido a la influencia ejercida por la cuaresma, periodo en el cual se efectuó el trabajo de campo.

Los niveles de consumo de leche se estimaron partiendo del número de veces que tomaban este líquido los menores de 10 años, la respuesta fue que en 57.50% los menores ingerían diario leche y esto es gracias a que una buena proporción de los mismos afirmaron que la leche que compraban era la entregada en las lecherías del gobierno donde tienen un precio más accesible:

23.75% no toman leche porque no hay menores y el sobrante 18.75% tres o cuatro días a la semana. Los últimos niveles estimados, pertenecen al consumo de huevo. En promedio se come este producto en los hogares de la muestra tres veces a la semana, niveles similares al consumo de carne o pollo.

Otro de los satisfactores que se analizó se relaciona con su acceso a los servicios de salud. El sistema de salud en nuestro país está asociado sobretodo con el sistema laboral formal. No obstante, algunas personas tienen acceso a la atención médica pagando cuotas directamente a los prestadores de servicios. Otro sector considerable, no satisface sus necesidades de atención de la salud y debe recurrir a clínicas de asistencia social o privadas. En el caso de nuestra muestra el 92% de las personas declararon acudir a una institución o médico cuando se enferman, el 8% remanente se automedica o simplemente deja pasar la enfermedad. No obstante, el 65% de la población se atiende en una institución pública -centros de salud dependientes de la secretaría de salud- en la que deben pagar algún tipo de cuota para recibir el servicio. A médico privado recurren 17.50% de los vendedores ambulantes y sólo el 13.75% están asegurados -debido a que algún familiar directo que cuenta con el servicio- en el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) o al Instituto de Seguridad Social para el Servicio de los Trabajadores del Estado (ISSSTE). Es decir, la mayoría de estos trabajadores debe incurrir en gastos extras cuando se enfrenta a problemas de salud.

Gráfica 24



Fuente: Elaboración propia con base al trabajo de campo de la investigación

Los puntos finales del trabajo de campo se refieren, a una evaluación realizada por parte de los comerciantes en la vía pública respecto a la perspectiva que tienen sobre la situación económica del país y de la propia. Para ello se tomó como punto de referencia el inicio del gobierno del presidente Fox; y aunque son preguntas con un corte un tanto subjetivo, se puede conocer la forma en que estas personas perciben sus niveles económicos, y evalúan si se encontraban mejor, igual o peor antes o después de que diera comienzo este sexenio.

El 58.75% siente que su situación no ha cambiado con el gobierno de Vicente Fox, que no importa qué gobierno esté al frente, todos son iguales; 35% considera que está peor debido a que hay menos ventas, a que todo subió y a que hay menos ingresos para la familia; tan solo 5% indica que está mejor económicamente. Por último se cuestionó si las ventas eran mayores, menores o no tuvieron cambio en este sexenio a comparación de los sexenios anteriores. Los datos parecen reflejar la contracción económica de los últimos tres años ya que el 52.50% cree que las ventas son menores, 46.25% que no había cambio en ellas; y ninguna indicó que fueran mayores.

IV

CONCLUSIONES

La presencia y aumento del número de comerciantes en la vía pública continuará siendo un tema de estudio mientras su manifestación y apropiación de espacios públicos siga siendo persistente. Su existencia es la que motivó a realizar este trabajo desde una perspectiva laboral y económica, indagando sobre la trayectoria laboral de sus miembros, los motivos de ingreso al comercio en la vía pública, su permanencia, los mecanismos de entrada, sus percepciones económicas, el análisis de los ingresos que generan, el presupuesto familiar y los aspectos demográficos y socioeconómicos característicos de los trabajadores de este gremio.

Aunque la concepción de la OIT contiene rasgos que caracterizan al sector informal, habría que poner énfasis en el estudio de algunos de ellos, como lo es la facilidad de entrada, ya que al ir acrecentándose en número los pertenecientes al sector informal de la economía, se torna cada vez más complicado el ingreso, mientras que la entrada se vuelve más flexible si se cuenta con vínculos familiares o de amistad con alguien que ya esté dentro.

También es importante señalar que diversas instituciones y autores han postulado que la población pobre es parte fundamental del sector informal, sin embargo, existen grupos poblacionales de distinto nivel económico dentro de éste. Igualmente, a pesar de que se considera que el sector crece a consecuencia del desempleo, en este trabajo se hizo notar que las personas que perdieron su trabajo no constituyen el grupo mayoritario de los que laboraban en el comercio en la vía pública, sino que una parte significativa decidió ingresar a esta actividad porque algún familiar ya pertenecía al sector, o simplemente no intentaron entrar en un empleo formal.

De acuerdo al análisis realizado en el capítulo uno, con base en diversas encuestas del INEGI, se constató que el comercio ha cobrado una importancia muy fuerte en la economía nacional. Existen un gran número de personas dedicadas a esta actividad, por lo que cada vez los

comerciantes en la vía pública y las autoridades se enfrentan a diversos problemas como la saturación de algunos puntos de venta en la ciudad.

El capítulo dos se centró en la evaluación de la situación económica del país, presentándose un panorama desde el gobierno de José López Portillo hasta la fecha, con el fin de contextualizar la dinámica del sector. La crisis de los ochenta provocó que más personas se adhirieran a esta modalidad de comercio. Durante toda la década de los noventa se vivieron periodos de auge, recesión y crisis agravando las condiciones económicas de este segmento de la población. Actualmente, a pesar de contar con un nuevo gobierno al frente del país, distinto políticamente a los que le precedieron, el escenario que perciben los trabajadores en esta actividad no ha presentado mejoras. Esto puede ser resultado también del deterioro económico resultante de eventos externos como la dependencia al crecimiento de la economía estadounidense.

En el capítulo tres se analizaron las características de los comerciantes, sobre todo en el aspecto demográfico. Se constató que en comparación con otros estudios algunas variables se han visto modificadas, como es el caso del género, pues antes la mayoría de las personas que laboraban eran hombres, pero en nuestra muestra hombres y mujeres participan en casi el cincuenta por ciento cada uno. Más adelante, se estudian variables como el estado civil y se constata el predominio de los casados y personas en unión libre; la categoría de divorciados, separados y viudos, está constituida por mujeres en un cien por ciento, lo que sería un punto interesante a desarrollar en futuras investigaciones. Algo importante de resaltar de la escolaridad de los entrevistados es que es bastante heterogénea. No fueron sólo personas con bajo nivel académico, se encontraron algunas personas con grados académicos superiores, además de que se encontró un nivel de escolaridad más alto en comparación con otras investigaciones. Igualmente, el rango de edad de los que laboran ha aumentado si comparamos nuestros resultados con otros estudios. En esta actividad laboran tanto personas jóvenes, como adultos e incluso un porcentaje considerable de adultos mayores que en el comercio ambulante encuentran un medio de sustento.

De la misma forma, se encontró un porcentaje significativo de personas con jornadas laborales muy prolongadas de nueve o diez horas, seis o siete días a la semana. Además de ser jornadas por arriba de lo legalmente permitido, estos trabajadores tienen que tolerar a la intemperie las condiciones climáticas propias de cada estación del año, las cuales además provocan una inestabilidad del ingreso de estos trabajadores. Es importante señalar que los comerciantes ambulantes están sujetos a enfrentamientos con las autoridades locales y a las reglas del líder que se encuentra a cargo de las calles a quienes deben pagar una cuota diaria por un lugar en la vía pública. Sin embargo, debido a que es un espacio con carácter público que está generando un ingreso privado, crea un conflicto de intereses entre varios sectores de la población. Otro factor que agrava la ya difícil situación que enfrentan los vendedores.

Por otra parte se constató que, a pesar de que anteriormente se creía que en esta actividad se obtenían bajos ingresos, el nivel de éstos depende principalmente del tipo de producto en venta, de la ubicación del negocio, y de si son dueños o no del puesto. Respecto a este último punto se encontró que un 75% de la población entrevistada afirmó ser dueño del puesto y el restante 25% declaró ser empleado, siendo este último porcentaje significativamente más alto en comparación con otros estudios realizados.

No obstante, en general, los ingresos de los comerciantes ambulantes son precarios, y más del 60% de la población encuestada está por debajo de la línea oficial de pobreza estipulada por el gobierno para el año 2002. De hecho, el 45% de la población está insatisfecha con la cantidad que gana como vendedor ambulante y el porcentaje restante aunque declara que su ingreso es satisfactorio, éste es menor al de la línea de pobreza oficial.

Otro aspecto a mencionar es que muchos de los entrevistados declararon que abandonaron sus estudios para trabajar desde pequeños y conseguir un ingreso más para su familia. En materia de ingresos y consumo, la gran mayoría de las personas de la muestra declaró tener severas carencias en diversos satisfactores básicos como alimentación, vestido y vivienda; pero también bienes básicos como refrigerador (21%), lavadora (41%), televisión (53%), calentador de agua (34%); etc. Su ingreso también es insuficiente para recreación, transporte, etc. Incluso en la

pregunta abierta para conocer su punto de vista acerca de lo que les hace falta la respuesta mayoritaria fue “muchas cosas”.

En esta investigación se indagó acerca de los alimentos y la frecuencia con que son consumidos. El 32.50% de los entrevistados declaró que en su familia se come carne o pollo solo dos veces a la semana, el porcentaje restante de población lo consume más frecuentemente; es decir, un porcentaje importante de la población tiene una carencia severa en el consumo de este bien, ya que la canasta normativa de alimentos establece el consumo diario de este bien.

En materia de vivienda, se obtuvo que quienes rentan una vivienda son en su mayoría empleados, mientras que la mayoría de los dueños de los puestos son también dueños de sus viviendas. Se encontró también que algunas viviendas se encuentran en condiciones precarias, ya que un 6.25% de la población tiene piso de tierra en sus casas, mientras que el 60% indica que éste es de cemento.

Mediante el análisis de las diversas corrientes, estudios sobre el sector informal y la actividad comercial y de ambulante y el trabajo de campo realizado en esta investigación, se pudo analizar el mercado de trabajo, los ingresos, egresos, hábitos de consumo y carencia de satisfactores de los comerciantes ambulantes que laboran en el centro de la Ciudad de México. En este trabajo se ven reflejadas las grandes carencias económicas y de satisfactores que tienen los comerciantes ambulantes, que conllevan a una precaria calidad de vida y altos niveles de pobreza. Asimismo, mientras el país no supere las continuas crisis económicas, la población seguirá buscando mecanismos de sobrevivencia integrándose en actividades como el comercio ambulante, aún cuando esta no sea la mejor opción de trabajo dadas las precarias condiciones laborales que lo caracterizan.

ANEXO

El cuestionario que se aplicó en el trabajo de campo consta de 91 preguntas divididas en cuatro secciones. Las dos primeras preguntas se refieren a la ubicación actual del puesto y al tipo de producto que venden.

Posteriormente vienen las cuatro secciones: la primera es sobre la identificación de la persona; donde se hicieron preguntas sobre las características demográficas de los entrevistados. La segunda trata sobre la relación del entrevistado con la actividad informal. En esta sección se hicieron preguntas que permitieron conocer cómo los trabajadores se integraron al sector, quién le ayudó: las razones que los llevaron a ello; si son dueños del negocio o empleados y los ingresos que obtiene, el monto que pagan en permisos, bodega, salarios –si es el caso- y la frecuencia con que lo hacen, pero sobretodo se enfoca en sus aspectos laborales como vendedor ambulante, las características del empleo anterior (si lo tuvieron) y si tenían otro empleo además de la venta ambulante¹.

La tercera parte muestra los aspectos demográficos del hogar y las características de la vivienda, preguntando específicamente sobre ciertos aspectos. La última sección indaga los aspectos socioeconómicos de la familia, la percepción de ingresos de todos sus miembros; también se pregunta sobre el consumo de alimentos, servicios de salud y algunas otras variables relacionadas con la satisfacción de necesidades. Por último se cuestiona cómo se sienten los vendedores ambulantes económicamente a partir del inicio de la administración del presidente Fox.

Para la aplicación de los cuestionarios se definió primero la zona de estudio y para lograr las entrevistas con los vendedores fue necesario contactar al líder que controla las calles.

¹ Esta última pregunta no fue analizada, ya que ninguno de los encuestados contaba con otro empleo además del comercio en la vía pública.

Una de las principales dificultades que se encontró en las entrevistas fue al preguntar sobre sus ingresos personales, pero aún más difícil fue conocer el ingreso del resto de los miembros de sus hogares que aportan al presupuesto familiar. Empero, al final, en su mayoría accedieron a contestar.

EL COLEGIO DE MÉXICO, A. C.

Mi nombre es Mariel Carreño, soy estudiante de la maestría en Estudios Urbanos y realizo una investigación sobre comercio ambulante. Este es un estudio académico, en el que la información que usted provea es **estrictamente confidencial**, no será proporcionada a alguien más, y solamente será utilizada para propósitos de la tesis.

1. Ubicación actual del puesto (dirección)

2. Qué producto vende _____

I. IDENTIFICACIÓN DE LA PERSONA

Nombre: _____

3. Sexo: (1) masculino _____ (2) femenino _____

4. ¿Cuál es su edad? _____

5. ¿Cuál es su estado civil?

(1) casado _____ (2) soltero _____ (3) divorciado _____ (4) separado _____

(5) viudo _____ (6) unión libre _____

6. ¿Sabe leer?

Sí _____ No _____

7. ¿Sabe escribir?

Sí _____ No _____

8. ¿Cuál fue el último año escolar que estudió completo? _____

9. ¿Cuál es la razón por la que no continuó estudiando?

10. ¿Tiene hijos?

Sí _____ No _____

11. ¿En total, cuántos hijos tiene? _____

12. ¿Cuántos de ellos viven con usted? _____

II. RELACIÓN DEL QUE RESPONDE CON LA ACTIVIDAD INFORMAL

13. ¿Es usted dueño del puesto?

Sí _____ No _____

SI LA PREGUNTA ES NO PASAR A LA PREGUNTA 19

14. ¿Además de este tiene otros puestos?

Sí _____ No _____

15. Qué personas trabajan o le ayudan en este puesto:

- a) El entrevistado _____
- b) Esposo(a) que recibe pago _____
- c) Esposo(a) sin recibir pago _____
- d) Hijos que reciben pago _____
- e) Hijos sin recibir pago _____
- f) Otros parientes que reciben pago _____
- g) Otros parientes sin recibir pago _____
- h) Empleados _____

16. ¿Usted le paga a su esposo(a) y/o a sus hijos, o comparten lo que sale del puesto?

17. ¿Cuánto le deja su negocio a la semana? \$ _____

18. ¿Del dinero que le deja su negocio tiene que pagar otros gastos?

- a) bodega Sí _____ No _____ Cuánto _____ Cada cuanto _____
- b) permisos Sí _____ No _____ Cuánto _____ Cada cuanto _____
- c) salarios Sí _____ No _____ Cuánto _____ Cada cuanto _____

SI USTED ES DUEÑO DEL PUESTO, PASAR A LA PREGUNTA 20

19. ¿Cómo empleado obtiene?

salario fijo _____

comisiones _____

ambos _____

20. ¿Cuánto obtiene a la semana de ingreso por este trabajo? \$ _____

21. ¿Es la venta ambulante su principal ocupación?

Sí _____ No _____

22. ¿Cuánto le queda a la semana para usted y/o su familia? _____

23. Por qué (si es su caso) su ingreso es menor que lo que obtiene

24. ¿Cuántos días de la semana trabaja en el puesto? _____

25. ¿En promedio cuántas horas del día trabaja en el puesto? _____

26. ¿De qué hora a que hora trabaja? _____

27. ¿Trabaja todo el año como vendedor ambulante? Sí _____ No _____ Qué meses del año _____

28. ¿Hace cuánto tiempo se dedica ala venta ambulante (o en el puesto)? _____

29. ¿Buscó otro empelo antes de decidir ingresar al comercio ambulante?

Sí _____ No _____

SI LA RESPUESTA ES NO PASAR A LA 31

30. A pesar de que buscó trabajo:

- a) no logró conseguirlo _____
- b) no le pareció adecuado a lo que buscaba _____
- c) el salario que le ofrecían no se adecuaba a sus expectativas _____

31. ¿Quién le ayudó a conseguir su trabajo como vendedor ambulante?

- a) padres _____ b) otros parientes _____ c) vecinos _____ d) amigos _____
- e) nadie _____ f) otra persona, especifique _____

32. Por qué decidió dedicarse a la venta ambulante? _____

33. ¿A qué se dedicaba antes?

- a) hogar _____
- b) estudiante _____
- c) otro empleo (especifique) _____

SI LA RESPUESTA ES HOGAR PASAR A LA PREGUNTA 40

SI LA RESPUESTA ES ESTUDIANTE PASAR A LA PREGUNTA 34

SI LA RESPUESTA ES OTRO EMPLEO PASAR A LA PREGUNTA 35

34. ¿Por qué dejó de estudiar? _____

35. ¿Qué realizaba en ese empleo? _____

36. ¿Recibía salario o era por cuenta propia? _____

37. ¿Tenía seguro social o alguna otra prestación? _____

38. ¿Cuánto tiempo duró en esta actividad u ocupación? _____

39. ¿Siente que el comercio ambulante es una mejor opción de empleo que la ocupación que tenía antes o con respecto a otros posibles empleos?

Sí _____ No _____

40. ¿Por qué? _____

Otras ocupaciones actuales

41. ¿Tiene usted otra ocupación remunerada además de la venta ambulante?

Sí _____ No _____

SI LA RESPUESTA ES "NO" PASE A LA PREGUNTA 46

42. ¿En total cuántas ocupaciones remuneradas (o trabajos) tiene usted? _____

43. ¿En esta ocupación tiene usted seguro social y demás prestaciones sociales?

Sí _____ No _____

44. ¿Cuánto obtiene de ingreso por esta otra ocupación? _____

45. Aproximadamente desde hace cuánto tiempo ejerce esta actividad (años, meses o semanas) _____

46. ¿A qué edad empezó a trabajar? _____

47. ¿Por qué empezó a trabajar?
- Terminó estudios _____
 - Falta de dinero en el hogar _____
 - No pudo seguir estudiando _____
 - Otro (especifique) _____
48. ¿Alguno de sus padres u otro familiar, se dedicó alguna vez al comercio ambulante?
Sí _____ No _____
49. En total, ¿cuántos miembros de su familia trabajan en la venta ambulante? _____

III. ASPECTOS DEMOGRÁFICOS

Características de la vivienda

50. ¿En total cuántas personas viven en la vivienda que habita? _____
51. La vivienda donde usted habita es...
- propia (o de su esposo([a]) _____
 - rentada (por usted o por su esposo(a) _____
 - prestada _____
 - vive en casa de sus padres _____
 - viven en casa de otros familiares _____
 - vive en casa de otras personas _____
 - otra situación, especifique _____
52. ¿Cuántos cuartos tiene la casa en que habita sin contar cocina y baño? _____
53. ¿Tiene cocina? (1) si _____ (2)no _____
54. ¿La cocina está en un cuarto aparte? (1) si _____ (2)no _____
55. ¿Tiene usted cuarto de baño con excusado? (1) si _____ (2) no _____
- SI LA RESPUESTA ES SI PASAR A LA PREGUNTA 57
56. Tiene: letrina _____ fosa séptica _____ otro _____
- Dentro del predio y adentro de la vivienda...
57. Cuenta con agua entubada (1) si _____ (2) no _____
- SI LA PREGUNTA ES NO PASAR A LA PREGUNTA 60
58. El agua está:
- Dentro de su vivienda, cocina, baño o en algún otro cuarto _____
 - Fuera de su vivienda pero si dentro del edificio, vecindad o terreno _____
 - Otra _____
- SI LA RESPUESTA ES c) PASAR A LA PREGUNTA 60
59. ¿Con qué frecuencia? _____

60. ¿De dónde obtiene el agua?
- Agua de llave pública _____
- Agua por pipa pública _____ privada _____
- Agua de pozo _____
- Otras fuentes _____
61. ¿Cuánto paga por el agua? \$ _____
62. ¿Cada cuanto tiempo? _____
63. ¿Cuántas tomas de agua tiene incluyendo regadera, excusado, lavabos? _____
64. ¿Cuenta con drenaje? (1) si _____ (2) no _____
65. El drenaje está conectado a:
- Fosa séptica _____
- Al drenaje de la calle _____
- A otra forma de desagüe _____
66. ¿Cuenta con electricidad? (1) si _____ (2) no _____
67. ¿Cuántos focos tiene? _____
68. ¿El piso de su casa es de...?
- a. tierra (1) si _____ (2) no _____
- b. cemento (1) si _____ (2) no _____
- c. loseta (1) si _____ (2) no _____
- d. algún otro recubrimiento _____
69. Tiene:
- a) Teléfono (1) si _____ (2) no _____
- b) Refrigerador (que funciona) (1) si _____ (2) no _____
- c) Licuadora (1) si _____ (2) no _____
- d) Lavadora de ropa (1) si _____ (2) no _____
- e) Plancha (1) si _____ (2) no _____
- f) Televisión (1) si _____ (2) no _____
- g) Radio casetera (1) si _____ (2) no _____
- h) Reproductor de discos compactos (1) si _____ (2) no _____
- i) Computadora (1) si _____ (2) no _____
- j) Videojuegos (1) si _____ (2) no _____
- k) Bomba de agua en su casa o edificio (1) si _____ (2) no _____
- l) Calentador de agua (1) si _____ (2) no _____
70. ¿Usted se transporta en... ?
- a. auto o camioneta propio _____
- b) taxi _____
- c) peseras _____
- d) camiones _____
- e) metro _____
- f) otro _____

III. ASPECTOS SOCIOECONÓMICOS

71. Quisiera preguntarle sobre las personas que viven en su hogar

Relación de parentesco con el que contesta	Edad	A qué se dedica	Si el miembro de la familia trabaja, en que lo hace o trabaja por cuenta propia	En su trabajo cuenta con servicios de salud o prestaciones	Aporta al hogar	Cuanto
Esposo(a)		Trabaja / hogar/ estudia/ otro			Si / No	
Padre		Trabaja / hogar/ estudia/ otro			Si / No	
Madre		Trabaja / hogar/ estudia/ otro			Si / No	
Hijo(a)		Trabaja / hogar/ estudia/ otro			Si / No	
Hijo(a)		Trabaja / hogar/ estudia/ otro			Si / No	
Hijo(a)		Trabaja / hogar/ estudia/ otro			Si / No	
Hijo(a)		Trabaja / hogar/ estudia/ otro			Si / No	
Sobrinos		Trabaja / hogar/ estudia/ otro			Si / No	
Nietos		Trabaja / hogar/ estudia/ otro			Si / No	
Nietos		Trabaja / hogar/ estudia/ otro			Si / No	
Otros		Trabaja / hogar/ estudia/ otro			Si / No	

72. Usted:

- i. Es el principal responsable de la manutención del hogar _____
- ii. Solo aporta una parte del ingreso, pero la familia no depende de usted _____
- iii. No aporta su ingreso, pero vive en la casa de sus padres o de algún familiar _____
- iv. Vive solo _____

73. ¿Cuántas de las personas que viven en su casa tienen ingresos propios? _____

74. ¿Alcanza? (1) si _____ (2) no _____

75. ¿Considera que es suficiente el ingreso con el que cuenta su hogar para todos los gastos necesarios?

- a) Alimentación (1) si _____ (2) no _____
- b) Salud (1) si _____ (2) no _____
- c) Transporte (1) si _____ (2) no _____
- d) Recreación (1) si _____ (2) no _____
- e) Vestido (1) si _____ (2) no _____
- f) Calzado (1) si _____ (2) no _____
- g) Utensilios (1) si _____ (2) no _____
- h) Equipo del hogar (1) si _____ (2) no _____

76. ¿Para qué le alcanza? _____

77. ¿Qué le hace falta? _____

78. ¿Cómo cuánto dinero le haría falta para pasarla bien a la semana? \$ _____

79. ¿Cuántas veces a la semana comen carne o pollo en su hogar? _____

80. ¿Cuántas veces a la semana comen pescado en su hogar? _____

81. ¿Cuántas veces a la semana toman leche los menores de 10 años en su hogar? _____

82. ¿Cuántas veces a la semana comen huevos en su hogar? _____

83. ¿Cuando se enferman acuden a una institución de salud o médico?

(1) si _____ (2) no _____

84. ¿A dónde acuden? _____

85. ¿Tienen que pagar? (1) si _____ (2) no _____

86. ¿Se siente contento con lo que gana como vendedor ambulante?

Sí _____ No _____

87. ¿Por qué? _____

88. El ingreso de su hogar es:

- a. el necesario _____
- b. ligeramente bajo _____
- c. muy por debajo _____

89. ¿Si usted tuviera que evaluar su situación económica actual, a partir del inicio del gobierno del presidente

Vicente Fox diría que ésta se encuentra?:

mejor _____ igual _____ peor _____

90. ¿Por qué?

91. Con este gobierno sus ventas son:

a. mayores _____

b. menores _____

c. sin cambio _____

BIBLIOGRAFÍA

Amezcu Constandce, Emma del Carmen, "Sector informal urbano: ¿refugio de sobrevivencia, mercado de trabajo o ilegalidad?", Tesis de Licenciatura. publicado en *Lecturas laborales*, Secretaria de Trabajo y Previsión Social, 1998.

Araujo Castro, Nadya, "Ejército de reserva: su especificidad y comportamiento político en el desarrollo del capitalismo de Brasil", Tesis Doctoral (Doctorado en Sociología) UNAM, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, México, 1983.

Benites, Marcela y Cortés Fernando, "La heterogeneidad de los pequeños comerciantes: un estudio sobre movilidad ocupacional", en Cuellar Oscar y Cortés Fernando coordinadores, *Crisis y reproducción social. Los comerciantes del Sector Informal*, FLACSO/Miguel Ángel Porrúa, México 1990, pp. 167-198.

Boltvinik Kailinka, Julio, "*Pobreza y necesidades básicas. Conceptos y métodos de medición*". PNUD, 1990.

Bromley, Ray, "Introduction. The urban informal sector, why is it worth discussing?". *World Development*, Vol. 6. No 9 - 10, Pergamon Press. Oxford, 1978, pp. 1033-1039.

----- Trabajo en las calles: estrategia de sobrevivencia, necesidad, o mal inevitable?. *Revista Interamericana de planificación*, Vol. XVII. No 68. diciembre 1983, pp. 57-72.

Bueno Sánchez, Eramis, "El sector informal urbano", *Documentos de trabajo*, No. 1, Universidad de La Habana, Cuba, 1994.

Calzada Hernández, Armando, "El impacto de la inversión en el crecimiento económico de México 1976 a 1996. Un Modelo Econométrico". Tesis de Licenciado en Economía, UNAM, Facultad de Economía, México, 2002.

Cámara Nacional de Comercio de la Ciudad de México (Canaco), *El comercio ambulante en la Ciudad de México*, México, 1987.

----- *Economía Informal. Quien provee a los ambulantes*, México, 1989.

----- *Mesas redondas sobre el comercio ambulante de la Ciudad de México*, México, 1990.

Caridad Carrillo, Rafael Martín, "Lineamientos generales para un marco jurídico del comercio ambulante en el Distrito Federal", Tesis de Licenciado en Derecho, Instituto Tecnológico Autónomo de México, México, 1990.

Carpio Jorge, Klein Emilio y Novacovsky Irene. *Informalidad y exclusión social*, OIT, Fondo de Cultura Económica, Argentina, 2000.

Cartaya, F. Vanessa. "El confuso mundo del sector informal". *Nueva Sociedad*, num. 70. Caracas. julio-agosto 1987, pp. 76-88.

Castells, Manuel y Portes, Alejandro, "World Underneath: The Origins, dynamics and effects of Informal Economy", en Portes Alejandro, Castells Manuel, Benton Lauren A. (eds), *The informal economy. Studies in advanced and less developed countries*, The Johns Hopkins University Press, Baltimore, 1989, pp. 11-37.

Centro de Estudios de las Finanzas Públicas (CEFP), "Encadenamiento de series Históricas del Producto Interno Bruto de México 1970-2001" Cámara de diputados. H. Congreso de la Unión, abril del 2003.

Centro de Estudios Económicos del Sector Privado (CEESP), "La economía subterránea en México". en Schatan, J., Paas, D., y Orsatti, A., *El Sector Informal*, CIDE, México, 1991, pp. 297-330.

Charmes, Jacques, "Una revisión crítica de los conceptos, definiciones y estudios del sector informal". en Tokman Víctor, *El Sector Informal en América Latina*, Consejo Nacional para la Cultura y las Artes, México, 1995, pp. 33-82.

Coplamar, *Necesidades esenciales en México. Situación actual y perspectivas al año 2000*, Geografía de la marginación 5, Ed. Siglo XXI, 1983.

----- *Indicadores socioeconómicos e índice de marginación municipal 1990*, Conapo y Comisión Nacional del Agua, México, primera edición enero de 1993.

Cornia, Giovanni Andrea, "Ajuste a nivel familiar: potencial y limitaciones de las estrategias de supervivencia", en Cornia Giovanni Andrea, Jolly Richard. Stewart Frances, *Ajuste con Rostro Humano*, Ed. Siglo XXI, España, 1987, pp. 90-104

Cortázar René, *Necesidades básicas y extrema pobreza*, OIT - PREALC, Investigaciones sobre empleo 5, 1977.

Cortés, Fernando, "De marginal a Informal: El desarrollo de la discusión en América Latina", en Cuellar Oscar y Cortés Fernando, *Crisis y reproducción social. Los comerciantes del Sector Informal*, FLACSO/Miguel Ángel Porrúa, México, 1990, pp. 125-164.

----- "La informalidad del sector informal extralegal", en Schatan Jacobo, Paas Dieter. Orsatti Álvaro, comps., *El Sector Informal en América Latina*, CIDE, Fundación Friedrich Naumann, México, 1991, pp. 15-40.

Cuellar Oscar, "Balance, reproducción y oferta de fuerza de trabajo familiar. Notas sobre las estrategias de vida", en Cortés Fernando y Cuellar Oscar, *Crisis y reproducción social. Los comerciantes del Sector Informal*, FLACSO / Miguel Angel Porrúa, México, 1990, pp. 17-54.

Damián, Araceli, *Cargando el ajuste. Los pobres y el mercado de trabajo en México*, El Colegio de México, 2002.

----- y Boltvinik, Julio, "Evolución y características de la pobreza en México", *Comercio Exterior*, vol. 53, no. 6, pp. 519-531, 2003

De Soto, Hernando, *El otro sendero*, Editorial Printer Colombiana, Perú, 1986.

De Oliveira Orlandina y Roberts Bryan, "La informalidad urbana en años de expansión, crisis y reestructuración económica", *Estudios Sociológicos*, volumen XI, número 31, El Colegio de México, 1993, pp. 33-58.

Flores Aguilar Ricardo, "El comercio informal como alternativa de empleo", *Los rostros del ambulante*, PRI, Publicación Examen, número 138, México, 2001, pp. 27-29

González Ibarra Miguel R, "Política hacia el comercio informal en la ciudad de México. El programa de mejoramiento del comercio popular (PMCP) para los vendedores ambulantes del centro histórico en 1990-1992", en Cabrero Mendoza Enrique y Nava Campos Gabriela. *Gerencia pública municipal y estudios de caso*, CIDE, México, 1999, pp. 405-440.

Grupo de Economistas y Asociados, "Empleo y Economía informal", *Este País*, 1º de mayo de 1997, México, D.F., pp. 60-61

Hart, K. "Informal income opportunities and urban government in Ghana", *Journal of Modern African Studies*, vol.11, 1973, pp. 61-89.

Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), *Cuaderno Estadístico Delegacional*, Venustiano Carranza, Distrito Federal, México, 1995.

----- *Cuaderno Estadístico Delegacional*, Cuauhtémoc, 1995.

----- *Encuesta Mensual de sobre los Establecimientos Comerciales*. 2002.

----- *Encuesta Nacional de Empleo*, varios años.

----- *Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares*, 1998. edición 2000.

----- *Encuesta Nacional de Micronegocios*, 1998, edición 2000.

----- *XII Censo Nacional de Población y Vivienda*, 2000.

----- *Anuario Estadístico del Distrito Federal*, México, edición 2002.

Lechuga, Montenegro Jesús, "La crisis estructural de la economía mexicana, 1970-1995. Un largo proceso de transición", *Economía, Teoría y Práctica*, Nueva Época, Número 9, 1998, pp. 43-53.

Lezama, José Luis, "Ciudad, mujer y conflicto: el comercio ambulante en el D.F.", *Estudios Demográficos y Urbanos*, v.6, no.3 [18], sept.-dic., 1991 pp. 649-675.

Lomnitz Larissa, "Mecanismos de articulación entre el sector informal y el sector formal urbano" en Tokman y Klein (comps.), *El subempleo en América Latina*, Buenos Aires, CLACSO/ El Cid Editor, Estudios Interdisciplinarios, 1979, pp. 243-271.

Mendoza García, Jorge Alberto, "The characteristics and behaviour of street vendors", Tesis Doctoral, Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey, 1994.

Millán, Tomás Austin, "Aportes para un Estudio de la Pobreza", documento elaborado para el Curso de Estrategias para la Superación de la Pobreza en Países en Vías de Desarrollo, Universidad Católica de la Santísima Concepción, Técnicos en Administración de Programas Sociales. Temuco, 1996.

Mingione, Enzo, "Economic Development, Social factors and social context", paper presented for the annual meeting of the American Sociological Association, Chicago, 1987.

----- *Fragmented societies a sociology of economic life beyond the market paradigm*, Oxford: Basil Blackwell, 1991.

Pérez Ruíz, Abel, "El comercio informal": Una respuesta ante la crisis, *Trabajadores en línea*. año 6, marzo-abril 2002, número 29, Universidad Obrera de México, pp. 60-63

Pieck Gochicoa, Enrique, " La capacitación para jóvenes en situación de pobreza. El caso de México". en *Formación, pobreza y exclusión*, Montevideo: Cinterfor, 2000, pp. 313 - 365.

Portes Alejandro, *Paradojas de la economía informal: sus bases sociales a nivel mundial*, The Johns Hopkins University Press, 1989.

PREALC, *The employment problem in Latin America: facts, outlooks and policies*, Santiago, PREALC, 1976.

Roberts, Bryan R., *The informal sector in comparative perspective*, en Smith Estellie, *Perspectives on the informal economy*, University Press of America, USA, 1990, pp. 23-48.

----- "Estrategias familiares, pobreza urbana y prácticas ciudadanas. Un análisis comparativo", *Anuario de Estudios Urbanos*, UAM-Azcapotzalco, México, 1996.

Schattan Jacobo, Paas Dieter, Orsati Álvaro, (comps.), *El Sector Informal en América Latina*. CIDE, Fundación Friedrich Naumann, México, 1991.

Schkolnik Mariana, "Realidad y perspectivas del sector informal en Chile". en Schattan Jacobo. Paas Dieter, Orsati Álvaro, (comps.), *El Sector Informal en América Latina*, CIDE, Fundación Friedrich Naumann, México, 1991, pp. 115-142.

Secretaría de Desarrollo Económico, Dirección General de Abasto, Comercio y Distribución, *Memoria del foro sobre el comercio en vía pública en el Distrito Federal*, México, 1997.

Secretaría de Hacienda y Crédito Público, *Informe sobre la situación económica, las finanzas públicas y la deuda pública*, Estados Unidos Mexicanos, 2000, 2001, 2002.

Secretaría del Trabajo y Previsión Social, *Tendencias de la estructura económica y el sector informal*, México, 1995.

----- *Estadísticas laborales*, México, 1999.

Solís González José Luis, "Reproducción social capitalista, fuerza de trabajo e informalidad en la periferia" en Schattan Jacobo, Paas Dieter, Orsati Álvaro, (comps.), *El Sector Informal en América Latina*, CIDE, Fundación Friedrich Naumann, México, 1991, pp. 41-58.

Solís Marlene, "Comercio en la vía pública y conflicto urbano el caso del Centro Histórico de la Ciudad de México", Tesis de Maestría en Desarrollo Urbano, Centro de Estudios Demográficos y de Desarrollo Urbano, El Colegio de México, 1997.

Souza, P. R. y Tokman Víctor, "El sector informal y la pobreza urbana en América Latina", en Tokman Víctor, "*El sector informal en América Latina*", Consejo Nacional para la cultura y las artes. México. 1995, pp. 419-462.

Tokman, Víctor. *El sector informal hoy: el imperativo de actuar*, OIT, PREALC 314, diciembre 1987a.

-----*El sector informal: quince años después* OIT, PREALC 316, diciembre 1987b.

-----*El sector informal en América Latina. Dos décadas de análisis*, Consejo Nacional para la Cultura y las Artes, México, 1995.

Torres Jiménez, Ricardo, "El comercio en la vía pública como forma de sobrevivencia", en *Sociológica* núm. 32, México, UAM-Azcapotzalco, pp. 159-169.

-----"El comercio en la vía pública: entre programas de reordenación urbana", *Gestión y estrategia*, No. 11-12 Número doble, enero-diciembre, 1997, UAM –Azcapotzalco, pp. 72-77

HEMEROGRAFÍA

Boltvinik, Juio, *ECONOMIA MORAL* “Fox: sin voluntad para el cambio ¿Alianza para la continuidad?”, *La Jornada*, Viernes 30 de noviembre de 2001.

Calva, José Luis, “Balance del experimento neoliberal en México”, *El Universal*, Viernes 25 de abril de 2003.

González Lilia y Hernández Guadalupe, “Analistas: habrá más desempleo”, *El Universal*, Jueves 19 de julio de 2001, Finanzas, página 1.

Muñoz Ríos Patricia, “Presionaron gobierno y empresarios para bajar los incrementos salariales”, *La Jornada*, Viernes 25 de octubre de 2002.

Román Romina y Zapata Kermith, “Carente de realismo en economía: especialistas”, *El Universal*, Domingo 2 de septiembre de 2001, Nación, página 8.

ÍNDICE DE GRÁFICAS Y CUADROS

Capítulo 1

Cuadro 1. Tasa General de Desempleo Abierto Anual	16
Cuadro 2. Población Ocupada Total	28
Cuadro 3. Tasa de Ocupaciones Ambulantes	29
Cuadro 4. Trabajador por cuenta propia	30
Cuadro 5. Comerciantes, vendedores y similares	31
Cuadro 6. Distribución Porcentual de la Población Urbana Ocupada por Ocupación Principal	32
Cuadro 7. Comerciantes callejeros por delegación política	33
Cuadro 8. Participación por delegación en el comercio ambulante en 74 puntos críticos de ventas de ubicación de los vendedores ambulantes	34
Cuadro 9. Comerciantes ambulantes en 74 puntos críticos de ventas de ubicación de los vendedores ambulantes	35

Capítulo 2

Gráfica 1. Crecimiento económico por sexenio	50
--	----

Capítulo 3

Gráfica 1. Vendedores ambulantes según rango de edad	54
Gráfica 2. Edad por sexo	55
Gráfica 3. Vendedores ambulantes según estado civil	56
Gráfica 4. Estado civil según sexo	57
Gráfica 5. Estado civil de las vendedoras ambulantes	57
Gráfica 6. Estado civil de los vendedores ambulantes	58
Gráfica 7. Vendedores ambulantes según escolaridad	59
Gráfica 8. Edad de inicio en la actividad laboral	60
Gráfica 9. Edad de inicio de labores respecto de la edad actual	61

Gráfica 10. Tipo de relación entre el entrevistado y otros integrantes que laboran en el puesto	63
Gráfica 11. Periodo en el tiempo que se han dedicado a la actividad ambulante	64
Gráfica 12. Nivel de ingresos de los vendedores ambulantes dueños del puesto	65
Gráfica 13. Ingreso per cápita de los vendedores ambulantes	66
Gráfica 14. Nivel de ingresos de los vendedores ambulantes que trabajan como Empleados de un puesto	67
Gráfica 15. Actividad precedente de los trabajadores en la vía pública	69
Gráfica 16. Tipo de persona que colaboró en la obtención del trabajo como vendedor en la vía pública	70
Gráfica 17. Número de personas que habitan en la vivienda de los vendedores ambulantes encuestados	73
Gráfica 18. Tipo de propiedad de la vivienda de los vendedores ambulantes	74
Gráfica 19. Número de habitaciones de las viviendas que poseen los vendedores ambulantes	76
Gráfica 20. Principales fuentes de las cuales obtienen el agua para sus viviendas los vendedores ambulantes	77
Gráfica 21. Artículos con los que cuentan las viviendas de los comerciantes en la vía pública	80
Gráfica 22. Características de las personas que contribuyen al presupuesto familiar	82
Gráfica 23. Tipo de producto para los cuales declararon los vendedores en la vía pública alcanza su ingreso	83
Gráfica 24. Institución médica a la que asisten los vendedores ambulantes y sus familias	86