

UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA
Iztapalapa

DIVISION DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES
CIENCIA POLITICA

TESIS

La Economía Informal en México

Lic. Guillermo Cruz Ruiz

Febrero de 1992

Contenido

Prólogo

Introducción.....	1.
1. Aspectos metodológicos.....	3.
2. Antecedentes.....	9.
2.1 Estado benefactor y crisis económica.....	9.
2.2 Desempleo e ingresos bajos.....	13.
2.3 Rezago en nutrición y salud.....	15.
2.4 Criminalidad.....	17.
3. Causas que originan la proliferación del comercio ambulante.....	19.
3.1 Migración del campo a la ciudad.....	19.
3.2 Elevados índices de desempleo.....	20.
3.3 Contracción del poder adquisitivo y del salario.....	22.
3.4 Impuestos fiscales elevados.....	23.
4. Características del comercio ambulante.....	24.
4.1 Tipos de comercio ambulante.....	26.
4.1.1 Comercio ambulante de alta rentabilidad.....	26.
4.1.2 Comercio ambulante de subsistencia.....	27.
4.2 Tipos de comerciantes.....	28.
4.2.1 Diversidad de estratos sociales.....	28.
4.3 Formas representativas del comercio ambulante.....	30.

5. Marco jurídico del comercio ambulante.....	33.
6. Política estructural y económica.....	36.
6.1 Crisis política y reformas electorales.....	39.
Conclusiones.....	41.
Bibliografía	

Prólogo

El encontrarme inmerso dentro de este modos vivendi, estímulo en mi cierta inquietud para analizar este fenómeno social cada vez más creciente en los países en vías de desarrollo como el nuestro. Lo cual representa una característica propia de los países capitalistas, pero por cuestiones metodológicas era menester delimitarlo a fin de observar sus particularidades, esto a través de una estructura más general, ya que el situarse dentro de un fenómeno particular de la sociedad mexicana, y para cualquier fenómeno social, exige necesariamente la adopción de un enfoque que trascienda hacia un marco histórico, ya que una de las principales tesis de investigación acerca de la economía informal en el Distrito Federal no puede entenderse a la luz de la experiencia actual, sino como un precedente de aspectos económicos y políticos, es decir por medio de una relación simbiótica de estos elementos. Este fenómeno ha sido incorporado en lo que los teóricos han definido como economía informal o subterránea, la cual será comprendida al interior de una trilogía: los flujos del trabajo, mecanismos de estructuración del empleo y las funciones que tiene el Estado en dicha estructuración.

En esta investigación se trata de analizar la tesis que sostiene que este fenómeno dentro de la economía informal servirá como un paliativo del empleo, y por otra, de que el fenómeno cumple una función de reproducción urbana de la fuerza de trabajo que permita contener las tendencias hacia una explosión social, y no sólo eso, sino que la clase trabajadora inmersa en esta forma de vida ha servido como un caparazón político del estado.

Las dificultades de la investigación no representó más que los obstáculos normales a los que se debe enfrentar un investigador al pretender analizar determinado fenómeno social, pero hubo un obstáculo de carácter exógeno; lo apremiante que resulta investigar sobre cualquier fenómeno estando estudiando dentro de la universidad, principalmente por el tiempo tan corto que se nos marca para realizar cualquier estudio.

Introducción

La crisis mundial del capitalismo a mediados de los años setenta, exigió a los países del centro una profunda reestructuración de los vínculos del Estado y la sociedad. El Estado benefactor había construido una fórmula capaz de conciliar los intereses económicos y políticos de la burguesía con las exigencias de la clase trabajadora.

Su función social aseguró: que la inversión pública garantizara la producción de bienes cuya rentabilidad no era atractiva al capitalismo privado, que la clase trabajadora tuviera acceso a los bienes de consumo colectivo (vivienda, salud, transporte, recreación, etc), con cierto grado de independencia respecto a su inserción en el sistema productivo.

Como consecuencia de la crisis económica mundial, ésta se tradujo en la aparición y multiplicación de pequeños negocios, en las más diversas áreas de la ciudad de México, muchos de estos negocios se caracterizan por la precariedad de las condiciones en que desarrollan su actividad y porque se encuentran fuera de un marco jurídico que los regule, por esta razón se les define como informales o pertenecientes al sector informal.

Tratar de definir este tipo de comercio, es una tarea difícil de realizar desde el punto de vista de las ciencias sociales, por ser un fenómeno derivado de la sociedad que adquiere características peculiares, dependiendo de una serie de factores que giran a su alrededor como son: su forma de surgimiento y evaluación, el tipo de líderes que los organizan, las ganancias que generan, la tipología de los comerciantes, la ubicación en que proliferan, el tipo de productos que ofrecen, los tipos de clases sociales o castas que se desenvuelven en estos mercados como trabajadores, los proveedores que los abastecen, inclusive que tipo de funciones cumple para el sistema político mexicano y uno de sus pilares fundamentales; el partido de Estado.

Por otro lado, es necesario explicar las implicaciones que tiene este tipo de comercio en la vida diaria de la ciudad; como son: contaminación en alimentos, ruido, problemas a personas que transitan por las calles, evasión fiscal, competencia desleal, etc.

La multiplicación acelerada de estas unidades económicas y el impacto que ellas tienen en la economía nacional y en la relación existente entre el Estado y la sociedad, son fenómenos que no han sido debidamente estudiados y, por lo mismo entendidos.

Por lo expuesto anteriormente, es evidente que el comercio ambulante es un reflejo y respuesta de un sector de la población que busca subsistir y obtener ingresos en medio de la crisis económica; y otro sector busca aprovecharse de las carencias que tiene el Estado en el marco legal, para aumentar de una forma desorbitante sus ingresos. Todo ello muestra la necesidad de realizar cambios en la estructura económica, social, jurídica y política del país, y sobre todo la realización de un proyecto alternativo eficaz a fondo a este tipo de problema.

1. Aspectos metodológicos

La economía informal se trata de un concepto poco entendido y manejado en diferentes contextos con diferentes significados. En general se incluyen actividades de toda la economía subterránea - entre ellos el comercio ambulante- en el sentido en que se refiere a ésta en países subdesarrollados. Una de las dificultades estriba en que no existe una definición del sector informal ni teórica ni operativa, únicamente existen criterios generales.

El sector informal es el convencionalismo o la expresión más común para determinar al conjunto de actividades caracterizadas por la precariedad en que se realizan, por los bajos niveles de calificación de los trabajadores, de equipamiento de los negocios; de relaciones laborales formales; de registros informativos y administrativos, etc. Es decir, uno de los aspectos teóricos para el tema escogido, se remonta al estudio de los problemas de los países subdesarrollados; el sector informal y el empleo.

Toda la teoría que explica el crecimiento del sector informal se centra en el aumento del desempleo y en las formas de empleo donde se sitúan los enfoques teóricos mayores, al menos porque sobre esta cuestión, los debates no son cerrados debido a que existe una razón suficiente para poner de relieve las formas del empleo y en su lugar preponderantemente en la base de la evolución del desempleo.

La cuestión de las formas de empleo ha sido en estos últimos años desarrollada con motivo de dos debates diferentes. Primero el que concierne a las formas precarias o más ampliamente, las formas particulares de empleos (interinos, contratos de duración determinada, trabajo en administración y ciertas formas de subempleo de ejecución); en seguida el debate sobre el sector informal. Estos dos debates han sido llevados casi independientemente uno del otro.

El primero ha sido centrado sobre el análisis de las prácticas de las firmas, ha mostrado como éstas, apoyándose en la división social del trabajo intentaban alcanzar una flexibilización de la gestión de sus contratos colectivos de trabajo, evitando la legislación.

El debate también sobre el sector informal esta centrado desde su inicio hacia la idea de que su desarrollo pudiera ser un elemento de solución a los problemas tanto del empleo como de la crisis del proceso de trabajo y a la vez que prefigure el empleo de la postcrisis. Esta tesis defendida por autores como A.Sauvy, A. Gortz, es afirmada sin ser demostrada.

Por otro lado, la economía informal – se dice- no puede representar la solución al problema del empleo y menos una salida al subdesarrollo. Resulta que las firmas del sector formal dejan al sector informal la carga de prospectar una ampliación del mercado, de conquistar nuevas zonas, las firmas intentan apropiarse del mercado de dos formas distintas; sea sometiendo indirectamente a los trabajadores independientes transformandolos en casi asalariados, lo que puede en ciertos casos interpretarse en términos de sumisión formal del trabajo al capital, y en lo cual se muestra más específicamente en el comercio ambulante (ventas de periódicos, vendedores de enseres domésticos, vendedores de ropa); o tratando de eliminar el sector informal como es el caso de la construcción de supermercados que sustituyan a estas actividades que carecen de reglamentación gubernamental.

En lo que concierne al carácter ilegal de las actividades, su afirmación es generalmente apresurada y excesiva. Ciertamente una parte de las actividades del sector informal es ilegal por naturaleza (el comercio de droga). Por el contrario, otras no son más que sobre un punto específico: la reglamentación fiscal. Al sector informal definido como no “estructurado” no ayuda en nada, sólo permite precisar que no hay una estructura jurídica y fiscal.

Desde el punto de vista de las categorías económicas, está claro que lo esencial de este sector de la economía informal está constituido por la venta de mercancías más que por la producción. Las relaciones sociales en la producción son al menos en la mitad de los casos, de tipo capitalista (con asalariado explícito).

No se puede calificar de entrada al sector informal de “pequeña producción mercantil”. En cuanto a la cuestión de saber si el sector informal es “involutivo” o “evolutivo” o más precisamente, si el lugar donde se lleva a cabo una acumulación que hace que los establecimientos se transformen en microempresas y posteriormente en empresas capitalistas. Las razones de esta carencia en el análisis –aunque parece claro lo “involutivo” del comercio ambulante- se deben a dificultades metodológicas: sería necesario proceder a rastrear establecimientos a través de los años, incluso décadas, procedimientos que no se han llevado a cabo detalladamente, que si bien el INEGI realiza este tipo de estudios, las cifras determinadas por este organismo gozan de cierta desconfianza por pertenecer al sector oficial. Es decir más allá de las dificultades metodológicas, es el riesgo político de una operación de este tipo lo que causa problemas.

Se podrían multiplicar las definiciones y los criterios de caracterización y de la economía informal. Para superar esta imprecisión y este empirismo, ciertos autores han intentado definir una problemática en términos de conservación-sumisión, incluso sumisión del trabajo al capital. El argumento descansa sobre el hecho de que el sector informal es una forma de producción precapitalista o transitoria que sería “conservada “ porque permite la reproducción de la fuerza de trabajo a precios bajos, jugando al mismo tiempo el papel del ejército industrial de reserva.

El problema esencial, no está allí: este argumento descansa en la transformación de un sector precapitalista, en su orientación en el sentido de una funcionalidad en relación al capital (ya sea que se trate de la construcción, del artesanado alimentario o del comercio ambulante).

Ahora bien, en conjunto todas las actividades del comercio ambulante son el producto de un desarrollo urbano relativamente reciente. Estas actividades en general, no existían en un cuadro precapitalista (subempleo) o estas en la actualidad están profundamente transformadas. Este tipo de análisis parece ser versión en términos marxistas de los estudios posdualistas que se ven en el sector informal “un sector tradicional” en el medio urbano. En la penuria de capitales en el sector moderno lo que explicaría la ausencia de economías de escala, ausencia que sería en sí la razón de la conservación - sumisión del sector informal.

Sin embargo los acontecimientos actuales que se manifiestan en México y en general a toda América Latina nos presenta más bien la cuestión de saber como una acumulación de capital extremadamente rápida y sus crisis cada vez más fuertes provocan a la vez un desarrollo acelerado del sector informal y el reforzamiento de las relaciones que no son puramente de subordinación con el sector formal. Se podrá “recuperar” esta tesis haciendo saltar la idea de “conservación” para no tener más que la idea de forma de producción no capitalista al capital. Esta tesis presenta el problema de la existencia o no de una transferencia de valor de un sector de otro.

Esto nos lleva a la teoría de la sobre explotación, de dos maneras posibles: en el sector informal, es decir que los bajos salarios en el sector serían inferiores al valor de la fuerza de trabajo, en particular como resultado de las condiciones de vida y del nivel de consumo y como resultado de que únicamente la reproducción cotidiana de la fuerza de trabajo (y no de una generación a la otra) es efectuada. Aquí también (fuera de los problemas teóricos) supone un análisis del sector informal como “tradicional” (aunque no sea posible en todo caso reproducirse de una generación a otra). Esta sobre explotación sería la condición del mantenimiento de bajos precios de los bienes y servicios y por lo tanto de la conservación del sector informal.

O bien, se hace invertir la sobre explotación permitida por la sumisión del sector informal situado esta sobre explotación en el conjunto de asalariados; como resultado de que los productos del sector informal son constantemente vendidos por debajo de su valor, la fuerza de trabajo de los compradores de estos productos, los asalariados lo es también. Este argumento supone evidentemente que se aceptan las versiones más dogmáticas de la definición del “valor de la fuerza del trabajo”; pero se topa también con obstáculos empíricos. Por un lado habría que mostrar que los precios de los bienes y servicios provenientes del sector informal son sistemáticamente inferiores a los productos del sector formal. Por otro lado habría que considerar al sector informal como una “filiera” que va de la producción a la venta del mismo producto, Así (y es este un elemento de la explicación de lo que precede) la enorme mayoría de lo que es vendido por el sector informal no se produce allí sino que proviene del sector formal.

Sostener la tesis de la sobre explotación equivaldría entonces a decir que el sector formal “se explota asimismo” (por la venta de sus productos debajo de su valor) para poder explotar a sus propios asalariados (cuyos salarios son entonces inferiores al valor de su fuerza de trabajo) estaríamos en el más completo absurdo.

Las dificultades emergen de los razonamientos que tienden a demostrar la existencia de una sobreexplotación ligada al sector formal son parecidas a las que han marcado el debate sobre el trabajo doméstico (¿ su carácter gratuito permitiría inferir la sobre explotación, tanto de la mujeres como la del hombre); pero a estas dificultades se agregan otras, en particular porque el nivel de ingresos de los trabajadores del sector informal es en numerosos casos superior al de los trabajadores del sector formal. Se ve que este tipo de enfoque, que trata de evitar las trampas de la definición de los criterios de caracterización desembocan en conclusiones de casi en un valor heurístico nulo.

Por otra parte, el sector informal es constitutivo de las economías capitalistas subdesarrolladas. No es el resultado de una disfunción o incapacidad provisoria de crear empleos al ritmo de crecimiento de la población urbana) y determina entonces en parte las formas y el tipo de reproducción del "sector formal". Este sector informal es en extensión cuantitativo y, por otro lado en una fase de mutación cualitativamente acelerada.

Hay dos tipos de actividades que se pueden colocar en el sector informal: el abastecimiento directo (producción y venta) y el subempleo de ejecución (en ocasiones bajo la forma de destajo).

La segunda no plantea un problema teórico fundamental, sino un problema grave de caracterización. No se sabe en absoluto la importancia global de este subempleo, ni la importancia de cada producción y venta, se tiene sin embargo indicaciones sobre su naturaleza. Lo que se tiene en un principio es el no respecto a la reglamentación: sobre la cobertura social, sobre los horarios de trabajo, el empleo de niños y, en ciertos casos, la fiscalidad. Por el contrario a lo que se refiere a los salarios, parecen cuando menos iguales o un poco mayores a los que se otorgan en el sector formal (pero sin seguridad social).

2. Antecedentes

2.1 Estado benefactor y crisis económica

Hasta la década de los setenta, el Estado fue impulsor y promotor del desarrollo y crecimiento del país gracias a la infraestructura que creó: presas, caminos, electricidad, petróleo con recursos propios, así como otorgaba protección a la producción privada vía la política de sustitución de importaciones¹. El Estado había sido fuerte impulsor del sector privado y público en el ámbito nacional como internacional. Este modelo económico comenzó a entrar en una crisis más profunda en el periodo de López Portillo, ya que se caracterizó por una crisis más profunda hasta el final de su mandato. En 1982 sucedieron varios acontecimientos, tales como constantes devaluaciones, las caídas estrepitosas del precio del petróleo y el pacto entre empresarios y Estado acabó por romperse. Pero más que un conflicto entre el Estado y los empresarios, existía una crisis estructural del sistema capitalista que manifestaba un proceso de agotamiento del dinamismo económico en los países en vías de desarrollo como el nuestro.

El modelo del Estado benefactor y propulsor de la economía, ya no era viable para el sistema capitalista en México. El modelo de sustitución de importaciones y protección a la economía se encontraba inmerso en una crisis; de 1977 a 1981, las exportaciones de manufacturas crecieron apenas en unos cuantos miles de pesos, su valor en el mercado internacional pasó de 1 mil 840 millones de dólares en 1977 a 2 millones 661 dólares en 1981. Del total de las exportaciones del país en 1981, la industria manufacturera apenas cubrió el 13.7%, cuando en 1977 aportaba el 40 por ciento.

¹ Roger Hansen, *El Milagro Mexicano*, 2ª. Ed; Siglo XXI, México, 1986, pág.150.

El país entraba en crisis debido a los excesos de protecciones y subsidios otorgados a la iniciativa privada y a la quiebra y disfuncionalidad de estas empresas en la producción. Los subsidios a la inversión privada pasaron de 13 millones de pesos en 1977 a 288 millones en 1982. En cambio el apoyo a las empresas paraestatales y a la población trabajadora, a través del gasto público y social bajaron en un año de 343 millones de pesos a 273 millones². Los estímulos fiscales en 1981 ascendieron a 14 mil millones de pesos y por si fuera poco a raíz de las devaluaciones de ese año el gobierno tuvo que responder a la deuda privada, de aproximadamente 23 mil millones de dólares, agregando la corrupción incesante por parte de los funcionarios públicos en ese periodo. El sector privado pese a los apoyos indiscriminados, subsidios y complicidades, financiaba sus importaciones con dólares generados por las empresas estatales. De 1977 a junio de 1982, las ventas al exterior de productos hechos por empresarios privados permanecieron constantes en alrededor de 3 mil 500 millones de dólares en 1977 a 15 mil millones en 1981. Esto de acuerdo con a las cifras recientes del Instituto Mexicano de Comercio Exterior (IMCE), de 1977 al primer semestre de 1982 el sector privado tuvo un déficit de dólares de casi 30 mil millones, en virtud de que importaba más de lo que lograba exportar.

En este sexenio se apostó al crecimiento con inflación para salir de la crisis, afectando el nivel de vida y la capacidad de compra de la clase trabajadora, es decir, después de 1976 se implantaron topes salariales, se aumentaron precios privados que originaron desempleo y marginación. En esos años el salario real de los trabajadores bajó 22%, los trabajadores de salario mínimo dedicaban el 75% en alimentos básicos. La deuda externa estuvo cerca de los 40 mil millones de dólares el pago anual ascendía en 8 mil millones de dólares por intereses y servicios de deuda 10 millones de dólares de déficit de balanza de pagos.

² Ramírez Arturo, La crisis en México, *La Jornada*, México, D.F. 26 de agosto de 1988, pág. 14

Ante la disfuncionalidad y la caída a la crisis el Estado tuvo que ser reestructurado, es decir el Estado ya no funcionaba como rector y promotor de la economía. Ante esta situación en el periodo de Miguel de la Madrid se estableció de manera incesante en lo que se ha venido a llamar el "adelgazamiento del Estado". Ante este proceso de deterioro de la economía nacional se recurrió a la venta de paraestatales, el Estado se retiró de las actividades estratégicas y se redujo el gasto público. Ahora el papel de rector de la economía lo está asumiendo principalmente la inversión extranjera.

La razón obedeció a que ni el Estado ni la iniciativa privada local fueron capaces de estar y poner al día a la economía. Se argumenta que sólo el 1% de las industrias, es de capital extranjero, pero son las empresas más grandes y los que aportan el 60% del Producto Interno Bruto. Esta venta de paraestatales se inició con la venta de Renault de México, vehículos automotores mexicanos, empresas del grupo Dina, en el caso de la industria automotriz; en la producción de bienes de capital, el Estado ahora únicamente participa en una tercera parte respecto a 1981.

Estos bienes intermedios no petroleros de la economía mexicana también sufrieron un desplome en la presencia estatal; se ha retirado de cinco ramas industriales; en hilados de fibras blandas, la venta de NUNATEX; en la química básica, con la venta de fibras nacionales de acrílicos, polietileno Monterrey; y en la industria básica de metales, en la rama de producción de bienes de consumo, con Salinas de Gortari se intensificó esta venta, en 1990 se vendió la mina de Cananea en Sonora, la de Telmex, SICARTSA y Altos Hornos de México, empresas todas ellas consideradas estratégicas o patrimonio de la nación.

La política económica ya no era internamente definida y el Estado rechazaba implícitamente las facultades que le otorgaba el artículo 25 de la constitución. Al reducir su capacidad de intervención en la economía, entre otros, a través de la empresa pública, disminuía su capacidad de maniobra para revertir un proceso que subordinaba la soberanía nacional y tendía a agravar más la situación de la población³.

Pero no sólo el Estado se había desprendido de las empresas paraestatales, sino que también manifestaba el inicio de un cambio en otros ámbitos; reducción de subsidios, apertura al exterior, política de fomento a las exportaciones, amplias facilidades para la inversión extranjera, privatización de la economía en general y lo clásico en la reducción del gasto social.

Es decir, el nuevo proyecto económico neoliberal no surgió de un capricho presidencial, sino como una necesidad urgente por la gran crisis interna agudizada en estas coyunturas de la economía y por las grandes presiones del Fondo Monetario Internacional para que México asumiera este nuevo modelo.

Al país se le puso ante una nueva disyuntiva; o se integraba a los Estados Unidos para exportar más, o mantenía su bajo perfil exportador, pero sujeto a las embestidas arancelarias y no arancelarias que continuamente los Estados Unidos hacía sentir a sus vecinos comerciales, y seguirlos manteniendo en una permanente crisis, precisamente porque los países latinoamericanos tienen una dependencia estructural económica y política con los Estados Unidos. Como consecuencia la política comercial del gobierno de Miguel Alemán impuso un cambio drástico en los esquemas en que se habían fincado la industrialización y las relaciones económicas del país.

³ *Ibidem*, pág.4

El gobierno mexicano fundamentaba sus razones para el nuevo proyecto debido, al magnetismo irresistible de su gobierno, su dependencia estructural económica y política hacia los Estados Unidos en materia exterior del comercio, así como las tendencias proteccionistas por estos mismos, llevaron a Miguel de La Madrid a replantear los nuevos cauces de la economía. Es decir, ahora los Estado Unidos para poder salir de su recesión, le es necesario reestructurar su comercio con los demás países que le permita un crecimiento en sus exportaciones para poder hacer frente a los mercados europeos y asiáticos⁴.

2.2 Desempleo e ingresos bajos

Algunas Instituciones privadas sostienen que en realidad en México el desempleo abierto superó el 11.5% de la población económicamente activa, y que el problema fue más allá de tal indicador, ya que se estaba agravando el subempleo, aún la información de las instituciones públicas reveló la dimensión del desempleo que se generaba en nuestro país.

Por ejemplo ya se manifestaba en el sector manufacturero, el índice de personal ocupado, promedio para 1984 fue inferior al de 1979, y el de febrero de 1985 era 4% inferior al de febrero de 1980. Para los trabajadores más jóvenes la situación empeoró, ya que las tasas de desempleo reconocidas en algunas regiones superaron en promedio el 15% para todo 1985. Por su parte los trabajadores que mantuvieron su empleo sufrieron una pérdida del poder adquisitivo de su salario a un ritmo no observado en la historia reciente de nuestro país, ya que sólo dos años (1983-1984) el salario real promedio cayó entre 25 y 30% en valores reales, acelerando así el deterioro que salvo en 1981- se observa desde 1977. En el caso de los salarios mínimos, su poder se comparaba con el de mediados de los setenta.

⁴ Valenzuela Fijo, op.cit, pág.5

Por otro lado, es importante destacar que uno de los cambios más significativos fue relacionado con la distribución sectorial del ingreso, principalmente con la participación de las remuneraciones salariales en el producto y en el ingreso nacional disponible.

La relación remuneraciones salariales –PIB se desplomaron, siguiendo muy de cerca el comportamiento del salario real promedio, ya que desde 1977 su descenso había sido simultáneo, exceptuando los años de 1983 la relación cayó a 28%, pero el cambio drástico se dio a partir de 1981, ya en ese año la proporción fue del 37 por ciento⁵.

Es decir, en sólo dos años los asalariados perdieron casi nueve puntos porcentuales en su participación en la producción nacional disponible, la participación de las remuneraciones salariales disminuyó también, de 41% en 1981 a 32% en 1983, ajuste compensado por un aumento en las transferencias hacia el exterior y en el excedente bruto de explotación, explicado éste último, según la versión oficial, por el incremento de los ingresos de la versión oficial, por el incremento de los ingresos de subempleados que no registraban como salarios.

Lo anterior constituyó, sin duda una de las más crudas expresiones de la crisis y las evidencias claramente de la política salarial, a lo que hay que sumar, además los efectos que sobre el ingreso global los trabajadores tuvieron otras medidas típicamente regresivas, nos referimos por ejemplo, a la política fiscal, que al centrar los esfuerzos de recaudación principalmente en los impuestos indirectos, provocaron que en relación en años anteriores una mayor proporción del salario no tuviera como destino el consumo efectivo, lo mismo puede decirse del efecto final del incremento indiscriminado de los precios y tarifas de los bienes y servicios del sector público.

⁵ González Casanova Pablo, México ante la Crisis, 3ª ed. Siglo XXI, México 1985, pág. 306

Tenemos entonces, que como frecuencia de la caída del empleo y la contratación salarial, la distribución factorial del ingreso empeoró en perjuicio de los trabajadores y que además esa menor masa relativa de salarios se vio afectada por otras medidas como las fiscales y las de precios y tarifas públicas. Como consecuencia de estos factores la clase obrera tuvo que buscar nuevas alternativas de supervivencia⁶.

2.3 Rezago en nutrición y salud

Un efecto directo de la contratación del ingreso y de otras medidas que lo afectaron fue la recomposición del gasto familiar. La estructura de éste tendía con el desarrollo a modificarse y los bienes de consumo directo perdieron participación dentro del total.

Esto no se presentaba con la misma intensidad para todos los sectores de la población, ya que los grupos de menores ingresos dedicaban aun más de la mitad de su gasto al consumo de alimentos, buena parte de las cuales no eran industrializados atendiendo al gasto familiar promedio por mes. Hacia 1977 el 37% de éste correspondía a los alimentos y bebidas, 17% a la vivienda, 9% a vestido y calzado, 6% a muebles y aparato, etc.

El deterioro de la capacidad de compra de la mayoría de la población que es el que determina la composición media del gasto, ocasionó que aquella estructura se alterara de forma que los rubros más importantes para la sobrevivencia hayan pasado en esos años a ocupar una mayor parte del gasto medio de las familias, restando capacidad para cubrir renglones que, como el esparcimiento y la educación son también cruciales en la determinación del nivel de vida.

⁶ *Ibidem*, pág.309.

Otro indicador que puede dar una idea aproximada del impacto de la inflación sobre el consumo, en este caso para el distrito federal, está dado por las equivalencias del costo de una canasta básica. Para 1970, dicha canasta estaba compuesta de 18 productos básicos, tenía un costo semanal equivalente al salario de 57 horas, 25 minutos, es decir 2% más que el salario mínimo.

Para mayo de 1987, la misma canasta costaba el equivalente al salario de 66 horas, 57 minutos, 18% más que el salario mínimo. Como se puede comprobar, que el ingreso de la mayoría de la población ha disminuido en términos reales durante ocho años consecutivos, con el cambio mayor a partir de 1982, y por el otro lado se ha elevado la producción de alimentos a tasas menores que las históricas.

El deterioro nutricional se presentaba en condiciones en las que ya no era posible a prácticas con las que en otros períodos se podía compensar la caída del ingreso; con el auto consumo, por ejemplo ya no se compensaba igual que antes las dificultades crecientes para el acceso a ciertos alimentos en los circuitos mercantiles.

También respecto a la salud hubo evidencias directas que podían estar mostrando un retroceso o por lo menos un detenimiento en la mejoría tendencial de los índices relativos. Estadísticas empíricas del hospital infantil de México revelan que desde 1982 se incremento en padecimientos ocasionados directamente por deficiencias vitamínicas en ese grupo de edad. También se reveló que se detuvo la tendencia al descenso de la tasa de mortalidad infantil que venía registrándose en los últimos quince años. Pero el hecho de que a instituciones de tercer nivel, es decir, especializadas, estuviera llegando una mayor cantidad de casos de desnutrición infantil implicaba que el problema era más grave en los otros niveles y en la población que no tenía acceso a las instituciones de salud.

Los daños a la salud de la población que la crisis estaba ocasionando por el deterioro de las condiciones de vida (alimentación, educación, vivienda, contaminación) y por la insuficiencia de recursos de salud, se presentaban más claramente en unos años con el aumento en la brecha entre necesidades satisfechas e insatisfechas, teniendo que hacer entonces un esfuerzo mayor para recuperar tan sólo los niveles existentes previos a la crisis.

No se trataba tan sólo de una proposición, ya que el costo de lo que se dejaba de hacer en ese momento lleva a la reversión de algunas tendencias positivas, como la disminución gradual de las tasas de mortalidad y daños de carácter irreversible en las condiciones de salud de buena parte de la población, además del agravamiento de la situación de la pobreza absoluta en la que ya se encontraban por lo menos 20 millones de mexicanos en 1982.

2.4 Criminalidad

En el análisis de la crisis no podía hacerse a un lado que en la ciudad, se presentara en proporciones superlativas graves índices de delincuencia y criminalidad.

El incremento de robos fue significativo: de 3 mil 832 en septiembre de 1982 pasando a 6 mil 350 en septiembre de 1983. De los 13 mil 558 delitos denunciados en el último septiembre, la cantidad de robos representaba un 47.57%. En otras palabras: del total de delitos denunciados en ese mes de septiembre de ese año casi la mitad fueron robos. Puede decirse, en cuanto a delincuencia que el robo era el delito que simboliza la crisis. A las cifras comparativas entre delitos y robos había que añadir una consideración importante: prácticamente todos los homicidios se denunciaban, pero una infinidad de robos, (hay quienes piensan que es el 50%) no fueron denunciados.⁷

⁷ *Ibidem*, pág.408.

Asimismo, los delitos de lesiones (a diferencia de los homicidios) tuvieron un considerable incremento: 1 mil 817 en septiembre de 1982 y 2 mil 384 en septiembre de 1983.

Y es que entre otras cosas, un buen número de asaltos culminaba en lesiones contra el sujeto pasivo, mientras que, afortunadamente, pocos desembocaban en homicidios. El mayor número de lesiones (819 de un total de 2 mil 384, es decir, el 35%) se produjo por golpes. Mínimas cantidades (4.57% y 4.07%) se debieron a disparo a arma de fuego y herida punzocortante⁸.

⁸ *Ibidem*, pág. 416.

3. Causas que originan la proliferación del comercio ambulante

3.1 Migración del campo a la ciudad

El problema de desempleo y la migración a las grandes urbes en búsqueda de ingresos adecuados para subsistir, habían sido durante varios años, los motivos que en un principio explicaban el incremento de vendedores ambulantes en los países en vías de desarrollo⁸.

A través de las estadísticas se puede afirmar que México pasó de ser un país con población activa predominantemente rural en 1950, a una concentración urbana abrumadora en 1980. Es decir, durante casi 30 años los trabajadores emigraron hacia las ciudades, dejando empleos de muy baja productividad: minifundios del sector tradicional para competir por empleos de productividad media.

Cuadro 1. América Latina: Composición de la Población Económicamente Activa 1950-1980.

Composición de la PEA	1950	1960	1970	1980
PEA no agrícola	44.1	54.3	57.1	67.1
• Formal	30.3	38.7	40.2	47.8
• Informal	8.8	10.6	11.5	13.6
• Servicio doméstico	4.7	5.0	5.4	5.6
PEA agrícola	54.7	43.5	42.0	32.1
• Moderno	22.1	19.2	15.1	13.1
• Tradicional	32.6	24.3	26.9	19.0
PEA minera	1.2	2.2	0.9	0.8
Total	100.00	100.00	100.00	100.00

Fuente: IPREALC. Sobre la base de Censos Nacionales, 1982.

Sin embargo en la nueva coyuntura de los ochenta a las noventa, se han agregado diversas causas que influyen en la proliferación de nuevas actividades informales, y del surgimiento del desempleo generalizado.

^x González Casanova Pablo. México ante la Crisis. 3ª edit; Siglo XXI. Cap. I y III.

3.2 Elevados índices de desempleo

El país hacia la década de los ochenta manifestaba una de las crisis más profundas registradas en los últimos años, conformada por una crisis mundial del sistema capitalista, la cual representaba el punto culminante de un proceso de agotamiento del dinamismo económico se hicieron sentir los efectos de la política de desestabilización monetaria, que no sólo repercutía a las grandes potencias sino a todos los países del continente americano.

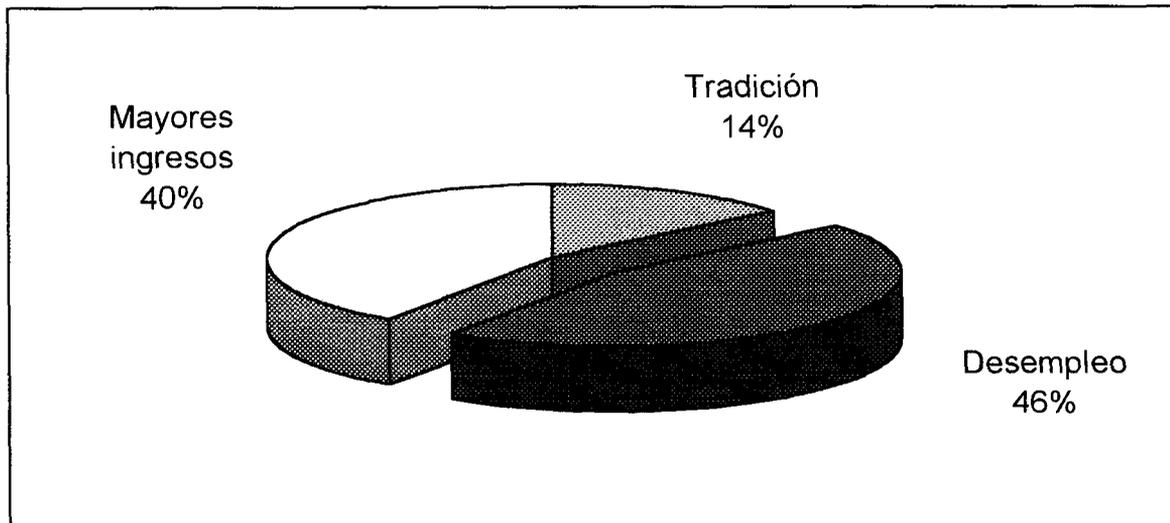
Como consecuencia de la crisis, se dio un viraje hacia un nuevo proyecto económico y político que garantizara la revitalización de la economía. Al dejar de ser un Estado benefactor a neoliberal éste se retiró de las actividades económicas estratégicas del país y recurría a la venta de paraestatales.

De acuerdo con el último informe técnico de la Comisión Nacional de Salarios Mínimos, de diciembre de 1988 a julio de 1991 las paraestatales habían pasado de 412 a 264. Este adelgazamiento significó el despido parcial o total de las empresas que fueron vendidas. Las primeras fueron Aeroméxico y Mexicana de Aviación, compañía minera de Cananea, grupo Diesel Nacional e Industria y tiendas de la CONASUPO, entre otras. No había paraestatal que no tuviera un proceso de estudio o de reajuste de personal, para “adelgazarlas”, venderlas o volverlas más costeables”.

En el mismo año, la unidad de desincorporación de la SHCP entregó al grupo ALFA las tres plantas que integraban la división sur de Altos Hornos de México, S.A, por 131 mil 874 millones de pesos. Otros casos son: Astilleros Unidos de Veracruz, Teléfonos de México, Industria Peñoles, Afianzadora Mexicana, Algodonera Comercial Mexicana, Productos Pesqueros Mexicanos, Tubacero, Fidepal, Fabrica de Tractores Agrícolas.

Esta situación de desincorporación de empresas paraestatales provocó un desempleo abierto que afectó al 30.5% de la población económicamente activa; y según una encuesta realizada por el Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática (INEGI), según la investigación, dice que la ocupación de personal que absorbe la economía informal en su conjunto representa aproximadamente el 22.5% del total de trabajadores que se emplean en el quehacer productivo del país, en contraste con el prevaecimiento en 1986.

Gráfico 1. Causas que originan la presencia de vendedores ambulantes



Fuente: CANACO, Revista mensual: La economía informal en México, 1992.

Es decir, ante el crecimiento del desempleo, la clase obrera sufrió también graves consecuencias y pasó a formar parte del ejército industrial de reserva. Ante una demanda que se incrementó a 1,500 mil personas por año, y la creación de empleos, según los cálculos más optimistas, no rebasó las 600 mil plazas en 1990. El crecimiento de la demanda de trabajo se ubicó en un 4% anual, el doble de la tasa de crecimiento de la población.

Por otro lado, las presiones externas se combinaron y coordinaron con las del sector interno. La COPARMEX pidió la desaparición del ejido; los grupos patronales de Nuevo León exigieron la privatización y la liquidación de todas las paraestatales, y la CONCANACO demandó que se incluyeran en la venta de las empresas públicas las de tipo prioritario y estratégico, más tarde la CANACINTRA pediría la privatización de la Comisión Federal de Electricidad.

3.3 Contracción del poder adquisitivo y del salario

Debido a las políticas económicas implementadas por el Estado para revitalizar la economía (PECE), los salarios reales se redujeron constantemente en los últimos años. Durante 1990 los salarios mínimos se mantuvieron congelados en el nivel más bajo desde la primera firma del pacto.

En el periodo del PECE, se han realizado siete revisiones salariales pero no se ha mantenido el poder adquisitivo de los trabajadores, debido a que suben en un porcentaje alto los precios de los productos (inclusive los de la canasta básica). El nivel salarial fue disminuyendo; en diciembre de 1990 se decretó un aumento del 18% a los mínimos, a pesar de ello el nivel salarial alcanzado al cerrar 1990 fue inferior al de diciembre de 1989 y diciembre de 1988.

Como consecuencia de ello, la clase trabajadora ante la incapacidad de su poder adquisitivo ha desertado de sus fuentes de trabajo y se ha incorporado al comercio ambulante que reedita más que los salarios mínimos legales establecidos por el gobierno, en donde precisamente la CANACO realizó un estudio de las principales causas que originan el comercio ambulante y el desempleo que ocupó el 46%, por tradición (herencia familiar o invitación familiar) 14% y mayores ingresos el 40.5%.

La clase trabajadora sufrió una pérdida en el poder adquisitivo de su salario no observado en la historia reciente de nuestro país, ya que en sólo dos años (1983-1984), el salario real promedió cayó en un 60% en valores reales, llegando inclusive a compararse con los establecidos en los setenta. La clase obrera empezaba a presentar una situación difícil, como consecuencia de la reducción de su salario real, las jubilaciones que anteriormente presentaban una atracción para permanecer en sus fuentes de trabajo, dejaron de serlo, agregándole la falta de acceso a la seguridad social y a la pérdida de sus derechos sindicales⁹.

3.4 Impuestos fiscales elevados

La excesiva burocratización y los elevados impuestos fiscales por establecer un pequeño negocio dentro de la economía formal fue otro de los factores que originaron el crecimiento de este comercio ambulante, sobre todo el de alta rentabilidad, ya que una gran proporción de las personas dedicadas a este tipo de comercio, señalaron que resulta menos provechoso destinar los recursos a la instalación de un comercio debidamente establecido, ya que la instalación, el costo fiscal y el sin número de trámites administrativos que esto implica, así como la competencia desleal que ejercen los comerciantes ambulantes que no pagan ningún tipo de impuesto, representa en tiempo y dinero para ellos ganancias extraordinarias.

Cuadro 2. Evasión fiscal del comercio ambulante en el Distrito federal

Variable	1989	1990	1991	1992
Ventas promedio del C.I	1,200	1,720	2,500	3,608
Crecimiento promedio de las ventas.	43.1	43.3	45.3	44.3
Evasión fiscal promedio (en millones de nuevos pesos)	330	473	688	992

Fuente: CANACO, Revista mensual: La economía informal en México, 1992.

⁹ Arroyo Luis Alberto. Proyecto Económico. Estado y los Trabajadores. 2ª edición. Pág. 99-102.

4. Características del comercio ambulante en el Distrito Federal

Entre las múltiples actividades desarrolladas por los desempleados urbanos para obtener ingresos para la subsistencia, el comercio ambulante destaca por su presencia bulliciosa en todos los lugares de concentración de los citados.

Los vendedores ambulantes o semifijos son la expresión más evidente de la imposibilidad que tienen las economías capitalistas dependientes para absorber en su estructura económica la totalidad de la fuerza de trabajo y pagarla por su valor, obligando a los trabajadores en edad activa, a las mujeres, ancianos y niños a realizar estas penosas, improproductivas y mal remuneradas tareas.

Cuadro 3. Grado de instrucción, según posición en los negocios.

Grado de Instrucción	Patrones	Trabajadores por su cuenta
■ Sin instrucción	9.0	12.4
■ Primaria incompleta	21.9	30.0
■ Primaria completa	32.0	34.9
● Secundaria completa	21.6	16.5
■ Preparatoria Completa	6.7	2.5
■ Licenciatura o posgrado	8.8	3.7
Total	100.00	100.00

Fuente: INEGI. El sector informal en México, 1990.

La venta callejera significa para sus actores, se excluye el comercio ambulante de alta rentabilidad, agotadoras jornadas de trabajo a merced de las inclemencias del tiempo y a la represión y extorsión de los guardianes del orden y la burocracia; la carencia de los servicios sanitarios y asistencia social; la exposición prolongada a la contaminación y al ruido; la ausencia de ingresos estables y el sometimiento a los intermediarios que se apropian de una parte sustancial de sus ingresos.

Para el sector oficial, el comercio ambulante se puede entender “como el conjunto de actividades a través de las cuales se realizan diversas transacciones de bienes y servicios, que pese a que se conoce su existencia por parte de las autoridades, no se registran en las estadísticas e indicadores nacionales, ya que al ser omitida ante la autoridad fiscal la declaración de los ingresos que generan, queda fuera de toda contabilidad del país.

Esta actividad ha tenido cierto desarrollo y proliferación dentro del sector comercial, debido a que se presentan desequilibrios en el desempeño de la actividad que se manifiestan con la presencia del comercio ambulante, del cual, en el desarrollo del estudio se detectó que este fenómeno presenta dos tipos o grupos perfectamente identificables y que se pueden definir como: comercio ambulante de alta rentabilidad y de subsistencia¹⁰.

Cuadro 4. número de trabajadores por rama de actividad y establecimiento

Trabajadores	Comercio minorista informal	Productos alimenticios	Industria de Textiles y Cuero	Industria de la madera	Comercio minorista formal
■ Ninguno	84.8	43.9	77.3	66.6	56.8
■ 1 trabajador	8.6	31.0	11.6	14.1	24.4
■ 2 trabajadores	4.3	14.4	6.3	15.4	13.2
■ 3 trabajadores	1.4	10.1	3.8	3.3	4.0
■ 4 trabajadores	0.9	0.6	1.0	0.6	1.0
■ 5 trabajadores	0.1	-	-	-	0.5
■ 6 trabajadores	0.1	-	-	-	0.1
■ 7 trabajadores	-	-	-	-	-
Total	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

Fuente: CANACO. Revista Mensual. La Economía Informal en México, 1992.

¹⁰ CANACO. El Comercio ambulante en la ciudad de México, México, D.F a 15 de agosto de 1987, 1ª edición.

4.1 Tipos de comercio ambulante

4.1.1 Comercio ambulante de alta rentabilidad.

Esta actividad se caracteriza por servir de enlace entre la producción y el consumo, permitiendo el flujo de bienes y servicios, entre productores y consumidores, por lo que se inserta horizontalmente la oferta y demanda, brindando al público consumidor los artículos de mejor calidad, al mejor precio, en el lugar y en el momento oportuno. Inclusive se ha llegado el caso que los del comercio formal han protestado por la competencia desleal que ejercen estos comerciantes que al no pagar impuestos provoca que las mercancías sean vendidas más baratas y absorba a todos los consumidores.

Este tipo de comercio es donde se genera uno de los fenómenos más significativos que afectan los montos que dejan de captar el gobierno por concepto de tributación.

Respecto de este tipo de comercio no es el desempleo la causa general que realmente obliga a este tipo de comerciantes a dedicarse a esta actividad informal, lo que sucede es que dichas actividades por su característica de informalidad, les garantizan recursos abundantes que no obtendrían operando un comercio legalmente establecido, pues los gastos de impuestos, derechos y aprovechamiento que el comerciante formal realiza, al no ser efectuados por los ambulantes hace que aumente el caudal de recursos económicos que estos obtienen.

En efecto, el comercio debidamente establecido y organizado, tiene que realizar diversos gastos directos para la instalación de los negocios, como es la inversión inicial por compra o renta del local; capital fijo de operación (muebles, enseres domésticos, maquinaria y equipo, en su caso, e información básica documental sobre precios de bienes y servicios y disposiciones normativas en general).

En contraposición al comercio legalmente establecido, se presenta el comercio ambulante, que para ponerlo en marcha no se cubre ningún requisito de las disposiciones normativas establecidas por la autoridad y sólo requiere de adquirir un puesto en la vía pública que en la mayoría de los casos se consigue a través de un líder al que hay que otorgarle un monto determinado de recursos.

También en el comercio ambulante de alta rentabilidad, se encuentran individuos que cuentan con un determinado grado de preparación, ya que manejan cuando menos la aritmética básica, y tienen una noción mercantil empírica o teórica, suficiente para manejar sus negocios.

4.1.2 Comercio ambulante de subsistencia

El comercio ambulante de subsistencia tiene su origen fundamental en problemas de índole económico, social y cultural y sobre todo de carácter estructural. Este comercio está integrado por aquellas personas que diseminadas en las calles, en los vagones del metro y autobuses, se dedican a las actividades no calificadas (venta de dulces, papel facial, juguetes, flores, artesanías y artículos varios, para obtener los recursos necesarios que les permitan subsistir).

Este fenómeno social a principios de la década de los setenta representaba una especie de folklore provinciano manifestado sobre las aceras de la ciudad, en donde las llamadas marías vendían mercancía artesanal elaboradas en su lugar de origen y posteriormente eran vendidas aquí.

Posteriormente se fue extendiendo debido a la incapacidad del Estado para dar a toda la población un nivel de educación básica que les permitiera abatir el analfabetismo e incorporar socialmente a toda la población en aquellas actividades tradicionales que funcionaban con los diferentes sectores que integran la economía.

Por otro lado, el ejercicio del comercio ambulante de subsistencia no se requiere contar con una cultura amplia o una especialización comercial, normalmente es necesario el dominio de la aritmética elemental. Es más importante la constancia y el espíritu de ganancia para obtener buenos resultados que tener una preparación intelectual media, sin pretender que sea innecesaria.

La perspectiva de un mejor futuro económico por medio de esta actividad también ha impulsado a algunas personas a desertar de las instituciones educativas para dedicarse completamente al comercio; así tenemos que estos representan el 14% de la muestra.

Donde precisamente el nivel de escolaridad es relativamente bajo, ya que la instrucción primaria correspondió al 38.3% y a la secundaria al 33.5% de los entrevistados.

4.2. Tipos de comerciantes

4.2.1. Diversidad de estratos sociales

Dentro de estos dos tipos de comercio ambulante el de subsistencia y alta rentabilidad pululan diferentes estratos sociales o como los llamaría el investigador de la UAM, Emilio Pradilla Cobos en su trabajo "Realidad y alternativas del Ambulantaje de la Ciudad de México" castas o clases sociales¹¹.

Los identificó en cinco estratos:

¹¹ Pradilla Cobos Emilio. Estudios Demográficos y Urbanos. Editorial; Colegio de México, México, 1988; núm 8.

- **Los vendedores de subsistencia.** Que representan el mayor porcentaje en este fenómeno y son comerciantes ambulantes y semifijos, quienes carecen de recursos para apropiarse o comprar un buen lugar y aumentar adecuadamente su venta, la mayoría percibe ingresos menores al mínimo y están expuestos al control de líderes y a la represión de autoridades. La mayoría de ellos pertenecen a las clases bajas. Su ubicación se centra básicamente en los vagones del metro, microbuses, terminales de autobuses, así como también en cada semáforo de las avenidas principales.

- **Los vendedores fijos.** Que han logrado apropiarse de un sitio estable y rentable, montar en firme su negocio, acumular recursos para adquirir mercancías; obtener una ganancia superior a la subsistencia (sobre todo en el ramo de la fayuca) y cubrir monetariamente los costos de las relaciones privilegiadas de los líderes y autoridades. Por lo general este grupo pertenece a las clases medias bajas y su ubicación se encuentra en los tianguis de San Felipe de Jesús, Lagunilla, Carcel de Mujeres, Santa Cruz, Tepito, La Merced, San Fernando, Aeropuerto, etc.

- **Dueños de Múltiples Puestos.** Estos son dueños en diferentes lugares o giros para cuya atención “utilizan a familiares o asalariados”. A quienes emplean al margen de la legislación laboral y remuneran por debajo de las condiciones normales, constituyendo así negocios de alta rentabilidad.

Un 40% de vendedores ambulantes, según datos del DDF, estarían en esa situación, lo cual muestra que se empieza a monopolizar este tipo de comercio y a recaer en unas cuantas manos y a tener ganancias estratosféricas por evasiones fiscales, por ganar salarios por debajo de los reglamentos y sin necesidad de pagar los demás derechos que tiene el trabajador como por ejemplo; aguinaldo, vacaciones pagadas, determinada jornada laboral, asistencia médica, etc.

- **Líderes y Gestores de ambulantes.** Estos también son dueños de puestos, promotores de localizaciones, vendedores de sitios, cobradores de cuotas e intermediarios ante las autoridades o las organizaciones políticas que los controlan, los que constituyen una élite enriquecida y con un gran poder, constituida a la sombra de la normatividad restrictiva de las prohibiciones y las complejas reglamentaciones. Es aquí donde se angosta el embudo. Por más de una centena de privilegiados constituyen esta franja.
- **Intermediarios en la distribución de productos.** Están estrechamente ligados a los industriales y distribuidores comerciales, al gran comercio, los grandes introductores de artículos de contrabando. Los fabricantes piratas, en muchos casos los mismos líderes de las organizaciones de vendedores, que se quedan con la mayor parte de las ganancias de los vendedores.
- **Burócratas.** También es necesario incluir a otro tipo de comerciantes ambulantes que han aparecido en los últimos años y que representan un caso muy particular. Los burócratas que ante la caída salarial han tenido que complementar sus ingresos con ventas de ropa, enseres domésticos, dentro de sus fuentes de trabajo, pero todo sin que tengan que abandonar sus fuentes de trabajo.

4.2. Formas representativas del comercio ambulante

Dentro de las formas representativas de este tipo de comercio ambulante en la ciudad de México, destacan las siguientes:

- Concentración de ambulantes (eléctrica, ropa, bisutería y artículos de contrabando, etc.)
- Mercado sobre ruedas (frutas, legumbres, carnes, granos, etc.)

- Tianguis bazar (bisutería, ropa, calzado, herramientas, refacciones para auto, etc.).
- Puestos fijos en vía pública (jugos, licuados, antojos, etc.)
- Personas en las esquinas de las avenidas, bagones del metro, autobuses de las terminales foráneas, etc.

Por otro lado, las concentraciones se han caracterizado en la ciudad de México, por estar constituidas por un número considerable que se establecen con mayor afluencia de consumidores, como por ejemplo en la merced, San Cosme, San Felipe, Tacuba, Pericoapa, Tepito, correo mayor y coruña. Estas concentraciones han tenido en los últimos años una representatividad importante en la actividad comercial, ya que aglutina en su conjunto más de 17 mil puestos con un mínimo de 120 en la colonia San Felipe¹².

Estos negocios además se caracterizan por:

- Ser unidades de pequeño tamaño (menos de de 5 a 10 empleados según los estudios)
- Ausencia de reglamentación gubernamental del funcionamiento de la actividad
- Participación de familiares que dirige la unidad
- Horarios y días de funcionamiento poco rígidos
- Instalaciones en apariencia poco sólidas, semipermanentes, temporales o móviles;

¹² De soto, Hernando. El Otro Sendero. Edición Diana, México, 1987.

- Uso bajo o nulo de electricidad
- Venta directa en la mayoría de los casos al consumidor;
- Bajo nivel de instrucción de los miembros de la unidad de producción
- Ausencia de equipos sofisticados, poco uso de fuerza motriz;
- Venta de bienes de segunda mano y reciclaje de los productos;
- Preparación de alimentos sin observación de los reglamentos sanitarios

5. Marco jurídico del comercio ambulante

Tratar de definir al comercio ambulante, es una tarea difícil de realizar desde el punto de vista de las ciencias sociales por ser un fenómeno derivado de la sociedad que adquiere características peculiares dependiendo de una serie de factores que giran a su alrededor como son: su forma de surgimiento y evolución, el tipo de líderes que lo dirigen, las ganancias que generan, la tipología de estos comerciantes, la ubicación en que prolifera, el tipo de productos que ofrecen, los tipos de clases sociales que se desenvuelven en estos mercados como trabajadores, los proveedores que los abastecen, etc¹³.

Es evidente que el comercio ambulante es un reflejo y respuesta de un sector de la población que busca subsistir y obtener ingresos en medio de la crisis económica, siendo sin embargo, una prueba fiel de la necesidad de realizar la modernización de la estructura social, económica, política y jurídica del país y sobre todo de la realización de un proyecto alternativo a este tipo de subsistencia.

Con base en lo anterior, se aprecia que estudiar este fenómeno social es una tarea compleja, no obstante es necesario estudiarlo también por la vía jurídica y derivar ciertos aspectos de su existencia, a través del análisis de la legislación mexicana.

En este sentido, en primer término es conveniente remitirnos al artículo 5° de la constitución general de la República que establece que a ninguna persona podrá impedirse que se dedique al comercio que le acomode siendo lícito; condicionando el ejercicio de esta libertad a determinación judicial cuando se ataquen los derechos de terceros o a resolución gubernativa cuando se ofendan los derechos de la sociedad.

¹³ Tokman, Víctor. "La Influencia del sector Informal Urbano sobre la Desigualdad Económica". Revista, El Trimestre Económico, Núm 192, FCE México 1981.

Respecto a esta forma la CANACO argumenta con cierta verdad que el comercio no es una garantía que debe entenderse en términos absolutos, ya que tiene como limitante la afectación a los derechos de terceros o más específicamente los derechos de los del comercio organizado.

Al respecto cabe aclarar que en noviembre de 1967 en debido cumplimiento a lo que establece el artículo 5° constitucional; se publicó un acuerdo en la Gaceta del Departamento del Distrito Federal, mediante el cual se declaró prohibido ejercer el comercio en la vía pública, estableciéndose sanciones a quienes infringieran esta disposición.

Referente a la ley de salud para el Distrito Federal en su artículo 5°, señala que en materia de salubridad local corresponde al departamento la regulación y control sanitario de vendedores ambulantes, lo que no deberá entenderse como una autorización para su funcionamiento, sino como un medio de control para evitar problemas de salud a los consumidores.

De acuerdo al reglamento de tránsito del Distrito Federal también se indica que los usuarios de la vía pública debe abstenerse de todo acto que pueda constituir un obstáculo para el tránsito de peatones y vehículos, así como de poner en peligro a personas o que causen daños a propiedades públicas o privadas, además de la prohibición de depositar en la vía pública materiales de construcción o de cualquier índole¹⁴.

De este reglamento se desprende que queda prohibido a las personas colocar en la vía pública cualquier tipo de objetos que obstaculice el tránsito de peatones y vehículos, disposición que es evidente violado por los comerciantes ambulantes que colocan puestos en la vía pública y obstruyen parcial y totalmente la circulación de vehículos y personas.

¹⁴ Conolly, Priscilla. "Dos Décadas del Sector Informal". Revista de Sociología, núm 12. México-Enero-Abril 1990.

Por otra parte, la ley orgánica del Departamento del Distrito Federal en su artículo 34° establece que son bienes del dominio público las áreas de uso común y las vías terrestres de comunicación que no sean federales o particulares. De lo que se concluye que dentro de los bienes de dominio público se encuentran las áreas de uso común que no podrán ser objetos de hipoteca ni reportar en provecho de particulares, sociedades o corporaciones, ningún derecho de uso, usufructo o habitación. Cabe señalar que el nuevo reglamento de tránsito no existe disposiciones que regulen el uso de la vía pública por lo que se presenta un vacío legal en este sentido; ya que únicamente se señalan las obstrucciones que pueden darse por materiales de construcción regulando en forma indirecta el uso de la vía pública; la ley general de vías de comunicación por lo que se puede apuntar que no hay congruencia en la regulación del comercio ambulante, de lo que deriva que este problema ha sido abordada en forma coyuntural con las consecuencias que esta postura ha traído consigo.

Ni el reglamento de zonificación del Distrito Federal ni el de Construcciones, ni el Plan Parcial de Desarrollo establecen una regulación directa en la vía pública, por lo cual se puede apuntar que no hay congruencia en la regulación del comercio ambulante, de lo que deriva que este problema ha sido abordada en forma coyuntural con las consecuencias que esta postura ha traído consigo. Un punto importante que también hay que mencionar es el que se refiere al artículo 135° de la Ley de Hacienda en el cual se deriva una categoría de comerciante ambulante, entendido este como la persona que use la vía pública del Distrito Federal para realizar actividades mercantiles de cualquier tipo, ya sea en puestos fijos, semifijos o en forma ambulante. Dicho artículo que fue reformado en diciembre de 1989, es un reconocimiento de que la autoridad se ha convertido en “socio” de la misma, ya que a través de ella recibe ingresos para su hacienda.¹⁵

¹⁵ Sánchez, Vicente. Estructuras de lo cotidiano y funcionamiento de la economía real de las ciudades. Más allá de la Dicotomía Formal e informal”. Revista Interamericana de Planificación. Núm 85. México, 1998.

6. Política estructural y económica

El comercio ambulante forma parte de un proceso económico y político global, en donde los países imperialistas ha jugado un papel importante. Este fenómeno forma parte de la existencia objetiva de una crisis, contradictoria con el supuesto equilibrio de las relaciones sociales, apologeticamente publicitado por el neoliberalismo y la economía monetarista, por la explotación que ha ejercido y ejercen las grandes transnacionales y monopolios, por la usura de los banqueros internacionales que han presionado durante décadas a los países de América latina con el servicio de la deuda externa, todos ellos factores esenciales para el surgimiento del comercio ambulante y de toda la economía informal en su conjunto.

En consecuencia estas políticas económicas determinadas por las grandes transnacionales han influido en México de manera determinante, ya que según el Congreso del Trabajo, de una población económicamente activa de 34 millones de personas, el 15% se encuentra en el desempleo abierto y más del 40% aproximadamente milita en las filas del subempleo. Aunque el sector oficial ha manejado cifras muy inferiores, no se puede desprender de lo que muestra la realidad al observar que diariamente videntes abordan los vagones del metro en busca de ingresos que les permitan subsistir, ante la reducción que ha implementado el Estado en el gasto público, quedando desamparadas ciertas instituciones de beneficencia pública que proporcionaban ayuda a esta gente.

Por otro lado casi familias enteras, entre ellas niños menores de edad, desfilan en cada semaforo para ofrecer sus productos a los automovilistas, y algunos otros ya ni eso, ofrecen limpiarles sus parabrisas, otro circo, maroma y teatro (payasitos) y los ya tradicionales tragafuegos.

Este problema ha venido creciendo como ya se mencionó en capítulos anteriores con la política de privatización de empresas paraestatales, por la apertura comercial y los efectos anticipados del Tratado de Libre Comercio.

Este último efecto se sustenta con las nuevas reformas que en materia agraria ha implementado el Estado para establecer un ambiente propicio para la inversión extranjera en la ciudad y en el campo. Estas últimas reformas que se basan en artículo 27° constitucional cuyos objetivos "típicamente modernos" pretenden quitar las trabas para que la tierra se convierta en mercancía para facilitar la participación de inversionistas privados en su compra o empresas conjuntas de inversión de capital.

Como consecuencia de esta reforma en un futuro no muy lejano, estas medidas desarticularán el sentido comunitario de la tierra y propiciarán la concentración cada vez más de la riqueza, y evidentemente ocasionará la migración del campo a la ciudad. Lo cual traerá como consecuencia un crecimiento exponencial de personas incorporadas al comercio ambulante.

Se parte de esta premisa debido a que en otras reformas que se han establecido, sobre todo en la reestructuración de las relaciones con los trabajadores, la falta de contratos colectivos de trabajo, de jornadas normales, jubilaciones que permitan llevar una vida digna, salarios bien remunerados, la falta de prestaciones, resultarán poco atractivos los empleos para estos emigrantes, y al no tener otra alternativa pasarán a engrosar las filas del comercio ambulante o muy probablemente se dedicarán a la delincuencia, prostitución o de limosneros.

A pesar de las consecuencias que el comercio ambulante ha originado tanto a la economía del país por la evasión fiscal, como por la competencia desleal que ejercen sobre los del sector formal provocando con ello serios problemas al estado como por los problemas ambientales que origina, es tolerada su existencia y proliferación al amparo de un problema estructural de la economía que es el desempleo, problema que el Estado es incapaz de resolver.

Por consiguiente, el comercio ambulante es visto positivamente por el Estado, este comercio cumple dos funciones específicas: por un lado el comercio ambulante cumple funciones que el sector moderno no puede ya llevar a cabo, funciones como una reproducción urbana de fuerza de trabajo necesaria que permita contener las tendencias hacia una explosión social, que miles de trabajadores despedidos, jubilados, jóvenes sin una alternativa de trabajo participen en un posible movimiento urbano. Este comercio quiérase o no, representan más que un aspecto negativo un caparazón político del Estado.

La segunda función es que las personas que se encuentran inmersas en esta actividad y que han sido corporativizadas al partido de Estado (PRI) como las demás organizaciones obreras y campesinas primero fue la CNOP, posteriormente la efímera UNE y actualmente el Frente Ciudadano, colaboran en la reproducción y permanencia de este último en el poder. Lo anterior se realiza otorgando su voto cuando existen elecciones para elegir un candidato, ya sea para una diputación, senaduría e inclusive para la presidencia de la República, además de asistir a actos proselitistas, es decir los llamados acarreos por algún político.

Todo esto es ejercido bajo una cooptación a los líderes que representan a estas organizaciones de comerciantes ambulantes a cambio de proporcionarles o permitirles en determinadas áreas de las calles de la ciudad colocar sus puestos de vendimia.

6.1. Crisis política y reformas electorales

El sistema político mexicano sufrió una crisis en sus dos pilares fundamentales: el presidencialismo y el partido de Estado. Esta crisis si bien se inició hacia el año de 1968 se agudizó en las elecciones de 1988. En este periodo el presidente pierde credibilidad y consenso, y el partido de Estado manifestaba una crisis interna debido al surgimiento de la corriente democrática liderada por Cárdenas y por una desgastada demagogia que repercutía en la sociedad civil.

Ante esta crisis también surge un sistema pluripartidista o surge una oposición real, pero de las mismas fracciones burguesas que no están de acuerdo en la dirección y administración del estado. Surge el PRD y adquiere mayor peso político el PAN, lo que hacia pensar que en un futuro no muy lejano se avanzaría hacia la democracia.

Ahora en los años 90, el PRD se encuentra inmerso en una crisis en su interior, y el PAN ha negociado con el partido oficial, inclusive estando ante la posibilidad democratizar al país, negocia el voto con el PRI para la reforma electoral y le permita a este último mantenerse en el poder. Es importante señalar esta negociación entre estos dos partidos, ya que representa un hecho trascendental para la vida democrática del país, el PAN optó por las componendas con el partido de Estado, debido a que la plataforma en materia económica es similar a la suya, aunque ello traería como consecuencia un retroceso en la democratización del país.

Asimismo a principios de sexenio, el salinismo trataba de recuperar la credibilidad y el consenso perdido en las elecciones de 1988, a través de establecer varios mecanismos: elaboración del programa solidaridad económica en aquellos estados donde gano la oposición, darle fin al caciquismo sindical y a la corrupción (quina, Felix Gallardo, Legorreta, etc.), la incorporación de elementos concertadores con tradición partidaria izquierdista en la administración pública, realizar concertaciones con la jerarquía eclesiástica y establecer postulados solidarios que establece la iglesia para la sociedad civil, pero sobre todo para lograr esa recuperación de legitimación se apoya en una estrategia publicitaria.

Conclusiones

La tendencia de este fenómeno refleja un acelerado y desmedido crecimiento, lo que pone de manifiesto la necesidad que la administración pública establezca políticas adecuadas que promuevan la regularización de estas actividades, ya que de no hacerlo así, el fenómeno se consolidará aun más y las autoridades perderán el control social, económico, político y jurídico de esta situación.

El estudio realizado a este fenómeno se pudo observar que las causas que originan la proliferación del comercio informal son: la crisis estructural de nuestro país, la migración del campo a la ciudad, el desempleo acelerado; la complejidad administrativa en la apertura de un negocio; las altas tasas impositivas, la deserción escolar y la falta de capacitación de la población para poder acceder a un trabajo bien remunerado.

Sin embargo, dentro de la economía informal se han dado varias soluciones, que a mi juicio representan paliativos al fenómeno de carácter estructural. Las soluciones que ha aportado el Departamento del Distrito Federal respecto a la reubicación de estos comerciantes ambulantes no representan más que paliativos y resultados efímeros.

Todas estas medidas fueron tomadas porque en los últimos meses se ha venido ejerciendo una presión por parte de los comerciantes establecidos en el sentido de que existe una competencia desleal (sobre todo con los comerciantes pertenecientes al comercio de alta rentabilidad).

Las soluciones consisten en que primero se logran la descentralización de la administración pública, la generación de empleos o proyectos productivos, la recuperación de los derechos de los trabajadores (jubilación atractiva, recuperación del poder adquisitivo), así como proyectos enfocados a las necesidades de perfiles ocupacionales que tiene la planta productiva de cada entidad federativa, con la finalidad de que las instituciones educativas no formen a una fuerza laboral inadecuada, que posteriormente se traduzca en personal desocupado y pase a engrosar el comercio ambulante.

Es decir, para eliminarlo no se requiere soluciones efímeras como la reubicación en supermercados, ya que la condición básica de subsistencia y de venta es ubicarse en donde transita mucha gente, en las salidas de las terminales del metro y autobuses, vagones del metro, a las salidas de los centros de espectáculos y de las fabricas o centros de trabajo, etc.

Las estrategias del Estado frente al sector informal son muy complejas e ineficientes, aunque se exceptúa la que se denomina "formalización del sector formal".

Esta política está impulsada por los organismos privados, como por ejemplo NAFIN, no pueden tocar más que una parte del sector formal: se trata de seleccionar las microempresas más dinámicas, coaccionarlas a mantener una contabilidad y apoyar impuestos y a cambio ofrecerles ventajas tales como asistencia técnica y prestamos bancarios. No se conoce ejemplo alguno en Latinoamérica donde se pueda identificar un éxito de tales estrategias, en particular causa de un rechazo de los microempresarios y de la falta de flexibilidad ya mencionada de los bancos en caso de dificultad en sus negocios.

Sin embargo, la situación del comercio ambulante con la entrada del Tratado de Libre Comercio podría tener un crecimiento todavía mayor. Primero por la gran cantidad de mercancías que entrarán al país y sin lugar a dudas habrá más gente que se incorporará a esta forma de vida. Se pudiera pensar que también con el TLC ingresarán más empresas las cuales reincorporarían a un número considerable de trabajadores al proceso productivo de la economía formal del país.

Pero esto parece poco probable, ya que la modernización del estado en nuestro país en estos últimos años, ha sido el de la reestructuración de las relaciones con los trabajadores y ha implementado políticas que van en contra de los intereses de la población trabajadora. Este fenómeno podría tener graves consecuencias y gran crecimiento en nuestro país en los próximos años.

• **Bibliografía**

1. Nun, José. **“Super Población Relativa, Ejército Industrial de Reserva: Masa Marginal”**.
Revista Latinoamericana de Sociología, Núm; 2.
2. José Valenzuela Fijo **“El Capitalismo Mexicano en los Ochenta”**.
Edit; Era México D.F. 1986.
3. Pablo González Casanova, (Coordinador) **“México ante la Crisis”**.
Edit; Siglo XXI, 3ª. Edición. Cap. I, III.
4. Roger Hansen **“El Milagro Mexicano”**.
Edit; Siglo XXI; 150-165.
5. Luis Alberto Arroyo **“Proyecto Económico, Estado y los Trabajadores”**
Edit; Variada. Pag; 99-102
6. Adolfo Gilly. **“Nuestra caída en la Modernidad”**.
Edit; Siglo XXI
7. Miguel Angel Rivera. **“Crisis y Reorganización del capitalismo Mexicano”**.
(1960-1985). Edit; era. México 1986, cap IV al XVIII.
8. Enrique de la Garza, Raúl Corral. **“México Crisis y Reversión Industrial”**.
En revistas Brecha Núm 3.
9. Jorge Calderón. **“México Crisis y Dependencia por un Proyecto Alternativo de desarrollo”**. Edit; Enlace Comunicación y Capacitación.
10. Arroyo Alberto. **“Tendencias dominantes de la Coyuntura Nacional”**.
I parte, Inédito (Fotocopias).

11. Revista. "**Proceso**". Núm; 617,26 de Agosto de 1988.
 12. Revista. "**Proceso**". Núm; 629,21 de Noviembre de 1988.
 13. Conolly, Priscilla. "**Dos Décadas del Sector Informal**".
Revista de Sociología, Núm 12. México, Enero - Abril 1990.
 14. Quijano Anibal. "**Dependencia, Cambio Social y Urbanización en Latinoamerica**".
Revista Mexicana de Sociología, Núm; 3 México 1986; Pag. 516-560.
 15. Massolo, Alejandra. "**Los Movimientos Sociales Urbanos de la Ciudad de México**".
Revista; Iztapalapa, Núm; 9, México 1983.
 16. Emilio Pradilla. "**Estudios Demográficos y Urbanos**".
Edit; Colegio de México, México 1988; Núm; 8
 17. De Soto, Hernando. "**El otro Sendero**". Edit; Diana. México 1987.
 18. Sánchez, Vicente. "**Estructuras de lo Cotidiano y Funcionamiento de la Economía Real de las Ciudades: Más Allá de la Dicotomía Formal- Informal**".
Revista; Interamericana de Planificación. Núm. 85.
México 1998.
 19. Tokman, Víctor. "**La Influencia del Sector Informal Urbano Sobre la Desigualdad Económica**". Revista; El Trimestre Económico, Núm. 192, FCE.
México 1981.
 20. Bassols, Mario. "**La Marginalidad Urbana: Una Teoría Olvidada**".
Edit; Colegio de México. México 1988; Núm 8.
 21. Revista. "**Proceso**". Núm; 781,21 de Octubre de 1991.
-

22. Ayala Ulpiano. **“Crítica del Sector Informal”**.
Edit; UAM Iztapalapa. México 1990.
23. López Castaño Hugo. **“¿Es el Sector Informal el Regulador de los Salarios?”**.
Revista; Extensión Cultural Universidad Nacional . Medellín, Núm. 11; Septiembre
1981.
24. CANACO. **“Economía Informal: Mesas redondas sobre el Comercio Ambulante de
la Ciudad de México”**. México D.F. a Mayo de 1990, 4ª Edición.
25. CANACO. **“El Comercio Ambulante en la Ciudad de México”**.
México D,F a 15 de Agosto de 1987, 1a Edición.
26. CANACO. **“El Comercio Ambulante en la Ciudad de México”**.
México D,F a Diciembre de 1988, 2a Edición.