

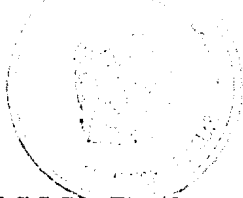
12  
24

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO



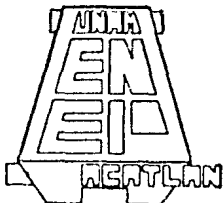
ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS PROFESIONALES  
"ACATLAN"

ECONOMIA INFORMAL:  
LA ALTERNATIVA DE LA FUERZA DE  
TRABAJO ANTE EL DESEMPLEO



TESIS PROFESIONAL  
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:  
LICENCIADO EN ECONOMIA  
P R E S E N T A :  
GERARDO TRUJANO VELASQUEZ

DIRECTOR DE TESIS: DR. RAFAEL PEREZ MIRANDA



Acatlán, Edo. de México

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

1991



Universidad Nacional  
Autónoma de México



## **UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso**

### **DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

Todo el material contenido en esta tesis está protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

## INDICE

Indice de cuadros .....	4
Indice de figuras .....	4
Introducción .....	5

### CAPITULO 1 EN TORNO AL MERCADO DE TRABAJO

1. DEFINICION DE ALGUNOS CONCEPTOS .....	14
2. DOS ENFOQUES SOBRE EL DESARROLLO DEL CAPITALISMO INDUSTRIAL EN LAS ECONOMIAS SUBDESARROLLADAS DESDE LA OPTICA DE LA ABSORCION DEL MERCADO DE TRABAJO .....	17
A. La teoria de W. A. Lewis .....	17
B. La teoria de la marginalidad .....	19

### CAPITULO 2 APROXIMACION A LA DEFINICION DEL OBJETO DE ESTUDIO

1. ACERCA DEL CONCEPTO "ECONOMIA INFORMAL" .....	25
A. Planteamientos de OIT-PREALC .....	25
B. El enfoque neoliberal .....	27
C. El enfoque marxista .....	29
2. LA ECONOMIA SUBTERRANEA .....	34
3. LAS ESTRATEGIAS DE SUPERVIVENCIA .....	35
4. DEFINICION DEL OBJETO DE ESTUDIO .....	38

### CAPITULO 3 LAS CONDICIONES ECONOMICAS DE LOS ULTIMOS AÑOS

1. LA ECONOMIA INTERNACIONAL .....	43
2. LA CRISIS ECONOMICA EN MEXICO .....	44
A. El Producto Interno Bruto .....	45
B. La inflación y los salarios .....	46
C. El empleo .....	50
3. CRISIS ECONOMICA Y EMPLEO EN LA CIUDAD DE MEXICO .....	52
4. LA INFORMALIDAD EN EL MARCO DE LA CRISIS .....	54

**CAPITULO 4  
ACERCAMIENTO AL AREA DE ESTUDIO**

1. LA ESPECIFICIDAD URBANO-TERRITORIAL DE UN AREA PERIFERICA .....	57
2. EL MUNICIPIO DE CHALCO DE DIAZ COVARRUBIAS .....	58
3. EL VALLE DE CHALCO .....	65
4. SOBRE EL AREA DE ESTUDIO .....	68
5. LA ENCUESTA .....	70

**CAPITULO 5  
LA INFORMALIDAD EN EL VALLE DE CHALCO**

1. EL PERFIL SOCIAL DE LOS INFORMALES .....	75
2. LAS DETERMINACIONES SOCIO-ECONOMICAS .....	80

**CAPITULO 6  
CONCLUSIONES**

1. ASPECTOS TEORICOS .....	87
2. SOBRE EL CASO DE ESTUDIO .....	90
<b>Anexo 1. Formato de encuesta .....</b>	<b>94</b>
<b>Anexo 2. Codificación de la información .....</b>	<b>98</b>
<b>Anexo 3. Listado de observaciones de la encuesta .....</b>	<b>104</b>
<b>Anexo 4. Matrices de correlación de las variables .....</b>	<b>116</b>
<b>BIBLIOGRAFIA .....</b>	<b>120</b>

## INDICE DE CUADROS

### CAPITULO 3.

3.1.	Producto Interno Bruto (1980-1988) .....	45
3.1A.	Producto Interno Bruto (variación porcentual) .....	46
3.2.	Inflación anualizada (1982-1989) .....	48
3.3.	Variación porcentual del Índice Nacional de Precios al Consumidor respecto a diciembre del año anterior (1982-1988) .....	48
3.4.	Tasas de crecimiento medio anual del empleo sectorial (1975-80; 1980-85 y 1985-89) .....	52

### CAPITULO 4.

4.1.	ZMCM: Superficie territorial y urbana (1980) .....	62
4.2.	ZMCM: D.F., Edo. de México Metropolitano y Chalco Crecimiento natural y social (1959-1980) .....	63
4.3.	ZMCM: D.F., Edo. de México Metropolitano y Chalco Población media estimada (1950-1990) .....	64
4.4.	ZMCM: D.F., Edo. de México Metropolitano y Chalco Tasas medias de crecimiento intercensal (%) .....	65

### CAPITULO 5.

5.1.	Escolaridad .....	75
5.2.	Lugar de nacimiento .....	76
5.3.	Lugar de residencia anterior .....	76
5.4.	El perfil social de los entrevistados .....	78
5.5.	Características socio-económicas .....	79
5.6.	Porcentaje de empleados .....	80
5.7.	Tiempo de haber establecido el negocio .....	80
5.8.	Ayuda familiar en el negocio .....	81
5.9.	Tiempo de experiencia en el trabajo actual .....	82
5.10.	Trabajo anterior .....	82
5.11.	Horas trabajadas por día .....	83
5.12.	Días trabajados por semana .....	83

## INDICE DE FIGURAS

### CAPITULO 3.

GRAFICA 1.	MEXICO: Crecimiento real del PIB (1981-1989) .....	47
GRAFICA 2.	MEXICO: Inflación Anualizada (1982-1989) .....	49

### CAPITULO 4.

MAPA 1.	Zona Metropolitana de la Ciudad de México .....	61
MAPA 2.	El Valle de Chalco .....	66

## INTRODUCCION

Hoy en día los países de América Latina experimentan un acelerado proceso de cambio sin precedentes en su historia; de constituir sociedades predominantemente agrícolas, todavía en la primera mitad de este siglo, han logrado transformarse de tal manera que en la actualidad la proporción de la población urbana supera ya a la rural y la tendencia se acentúa.

El ritmo de estos cambios si bien ha generado una modernización social, política, cultural y económica en todos los países del área, también ha traído aparejados una serie de nuevos fenómenos, muchos de los cuales resultan ser conflictivos o, en su caso, producto de otros conflictos no superados que se van agravando con el paso del tiempo y no muestran señales de retroceso.

México no es una excepción dentro de esta panorámica, antes bien constituye, por sus antecedentes históricos, estructura económica y dinámica poblacional, uno de los más representativos referentes para el análisis de las características que poseen las economías latinoamericanas.

En un acercamiento a las condiciones prevaletientes de la distribución espacial económica del país, el fenómeno más importante que resalta es que el área metropolitana de la ciudad de México, por constituir el principal centro económico e industrial, concentra el mayor mercado de trabajo del país y constituye, por lo tanto, la zona que presenta la mayor complejidad y heterogeneidad en sus modalidades y estructuras ocupacionales, fenómeno que se refleja en la existencia no de uno, sino de varios mercados de trabajo con características muy dispersas entre sí.

Debido a sus condiciones preferenciales respecto al resto del país, todas las políticas de desarrollo de las últimas décadas han tenido una mejor expresión en acciones concretas en la Zona Metropolitana de la Ciudad de México (en adelante ZMCM)<sup>1</sup>.

La manifestación más clara de esto, es el acelerado crecimiento de la industria, en el Distrito Federal y los

---

<sup>1</sup> Cuando se habla de Zona Metropolitana de la Ciudad de México, se está haciendo referencia al área que comprende además de las 16 Delegaciones políticas del Distrito Federal a los municipios metropolitanos del Estado de México, entre los cuales se están considerando Atizapán de Zaragoza, Coacalco, Cuautitlán, Cuautitlán Izcalli, Chalco, Chicolapan, Cuernavaca, Ecatepec, Mexiquilpan, Ixtapalapa, Naucalpan, Nezahualcóyotl, Nicolás Romero, La Paz, Tecamac, Tlalpamtlá y Tultitlán, de acuerdo con la clasificación hecha en el Atlas de la Ciudad de México, 1967 (véase apéndice 1).

municipios mexiquenses Cuautitlán Izcalli, Ecatepec, Naucalpan y Tlalnepantla, de forma tal que en 1980 la ZMCM aportó el 30% del Producto Interno Bruto de la industria de la transformación del país y los modernos servicios que se han concentrado en ella (comerciales, financieros y bancarios, de comunicación y de administración pública), lograron una participación en la generación del total nacional del PIB de ese sector del orden de 50%, con una clara tendencia al ascenso<sup>2</sup>.

A pesar de ello, en la misma Ciudad de México, al igual que en el resto del país, ha prevalecido la presencia de formas de producción artesanales y de prestación de servicios personales de todo tipo, la producción doméstica de una variada gama de bienes, la dispersión y permanencia de negocios de preparación de alimentos y de vendedores ambulantes; actividades que lejos de desaparecer parecen mostrar un mayor dinamismo en los últimos años.

La existencia de este fenómeno ha estado fuertemente relacionada con las características que adquirió la generación de la oferta de fuerza de trabajo en nuestro país. En efecto, la intensa migración campo-ciudad experimentada desde la década de los 50's por trabajadores de bajos niveles de calificación y escasa (cuando no inexistente) experiencia laboral en la industria, así como su reproducción en las zonas marginales urbanas, ha determinado que en la Ciudad de México existan grandes contingentes de trabajadores no calificados, que se enfrentan ante una estructura industrial que día a día disminuye sus inversiones en capital variable debido al incremento constante de la composición orgánica de capital.

Con todo, la estrategia de "desarrollo" seguida por el gobierno mexicano desde los inicios del proceso de industrialización, apuntaba hacia el propósito de crear una economía formal, industrial, de mercado; en la que estuvieran perfectamente reguladas y protegidas las relaciones de trabajo (por lo menos en lo que al discurso oficial se refiere) y, en general, toda actividad económica.

A cambio, se esperaba que ese llamado sector "formal" de la economía compensara el apoyo que por décadas el Estado Mexicano le venía otorgando, siendo eficiente, productivo y que al mismo tiempo generara suficientes fuentes de empleo para absorber la creciente oferta de mano de obra para la industria, producto de las políticas aplicadas al sector agrícola nacional, que se caracterizaron por el mínimo (o más bien nulo) apoyo a la economía campesina de subsistencia, el establecimiento de "mini" precios de

---

<sup>2</sup> En los años 1950, 1960 y 1979 su participación fue del 45.9%, 44.1%, 48.9%, respectivamente (Fuente, 1982: 94).

garantía para productos básicos como el maíz y el frijol, entre otros, (que son los que produce dicho sector), falta de financiamiento, etc. (Gutelman, 1974).

Al mismo tiempo y como parte importante de la política de desarrollo, el Estado ha venido conformando toda un vasto sistema de información<sup>1</sup> cuyo fin es evaluar la evolución de ese sector formal de la economía mexicana y ha estado orientado de tal manera que, aquellas actividades productivas de tipo "no formal", de las que hemos hablado, no tienen cabida, ya que históricamente se les ha venido considerando como marginadas dentro de la estrategia de desarrollo seguida, no obstante que permanecen, se reproducen e incluso al paso del tiempo se extienden más allá de sus renglones originarios de acción.

En el mejor de los casos, algunas de ellas se miden bajo la categoría del "subempleo" o "trabajadores por cuenta propia" y aunque ya reciben la denominación "oficial" de actividades informales, los esfuerzos para lograr mediciones que permitan un conocimiento más certero de ellas han sido marginales<sup>2</sup>.

Desde luego que no estamos olvidando, ni tratando de pasar por alto las serias complicaciones que existen para recabar la información concerniente a un fenómeno tan disperso como lo es la informalidad y donde la mayor parte de las unidades productivas y comerciales funcionan en una reducida escala, conformando por lo mismo una estructura atomizada; pero si queremos resaltar el hecho de que, además de las complicaciones derivadas de las características de este tipo de economía, los intentos oficiales por lograr un mejor conocimiento de ella no han sido de la magnitud que se requiere.

En este estudio se analiza el caso de la llamada economía informal, ya que esta se viene presentando en nuestro país desde los inicios del proceso de industrialización y aunque ha sido abordado desde diferentes perspectivas y marcos teóricos (debido a que es tan extenso y complejo), hasta la fecha no se ha logrado un acuerdo respecto a cuáles son los elementos que hay que considerar para su definición y sobre todo, cual es el papel que juega en las sociedades capitalistas subdesarrolladas, en tanto que no se rige por las leyes de funcionamiento que predominan en este modo de producción.

---

<sup>1</sup>. Conferado por instrumentos de medición como las Cuentas Nacionales, las Estadísticas Industriales, los registros del Seguro Social, las estadísticas del Sistema Financiero, et

<sup>2</sup>. El más serio intento que podemos citar al respecto es el que llevaron a cabo entre la Secretaría de Programación y Presupuesto y la Secretaría del Trabajo y Previsión Social en 1974, cuando se llevó a cabo una encuesta complementaria a la Encuesta Continua sobre Ocupación y está publicada en 1977 bajo el nombre de La Ocupación Informal en Areas Urbanas, 1974.



El objetivo de la investigación fue saber en qué consiste la llamada "informalidad" y cuál es el papel que ésta juega dentro del marco de las relaciones de producción capitalistas que prevalecen en la economía mexicana. Desde luego la consecución de tal objetivo implicó la necesidad intrínseca de conocer las características de las unidades de producción, comercialización y servicios que trabajan bajo condiciones de informalidad, así como las características socio-económicas de los individuos que en ella participan y los mecanismos que se generan para la reproducción de su fuerza de trabajo.

Para el desarrollo del análisis se partió planteando como hipótesis de trabajo que: ante la persistente disminución de la demanda de trabajo en los llamados "sectores modernos y formales" de la economía y el deterioro de las condiciones económicas de la clase trabajadora, en el país y más específicamente en las zonas periféricas urbanas, la población de menores recursos se venía viendo impelida a procurarse, por sus propios medios, de fuentes de empleo y remuneración que, dada la prolongada duración y profundidad de la crisis económica que afecta al país desde 1982, resultan ser cada vez numéricamente mayores y con una importancia relativa creciente.

Lo que se quiere decir con esto es que el fenómeno de la informalidad es producto de la falta de capacidad de los sectores económicos "formales" para absorber la fuerza de trabajo existente en el mercado y, dado que la "economía informal" subsiste paralelamente con las formas de producción típicamente capitalistas (aunque desempeñándose siempre en una escala reducida, con escaso capital y en condiciones de completa incertidumbre, respecto a su permanencia en el mercado), en realidad constituye una estrategia de sobrevivencia generada en el seno familiar de la fuerza de trabajo y por lo mismo el núcleo familiar desempeña un importante papel como impulsor de su desarrollo y reproducción.

Esta forma de concebir el papel de la informalidad conlleva la necesidad de reconocer la existencia de los dos tipos de unidades económicas que participan en ella, esto es: las unidades familiares y las microempresas. Se considera que la gran diferencia que priva entre las unidades familiares y las microempresas (sean productivas o comerciales) estriba en la forma en que éstas participan en el proceso de reproducción del capital. En este sentido se plantea que, mientras las unidades familiares informales se originan por las necesidades de subsistencia de los miembros de la familia; por el contrario, las microempresas son concebidas como un mecanismo de valorización del capital

invertido<sup>5</sup>.

De ahí que se considera fundamental tener claros dos hechos: primero, que la importancia de las unidades informales familiares estriba en el papel clave que estas juegan en la reproducción de la fuerza de trabajo y segundo, que tampoco hay que olvidar aquella porción de trabajadores desocupados, que el sistema económico "formal" se ha mostrado incapaz de absorber (porque no puede generar las suficientes fuentes de empleo) y no tienen tampoco la alternativa de formar unidades informales familiares y que al ser empleados por las microempresas, estas se constituyen también en una válvula de escape a las serias presiones que se forman como consecuencia de los problemas estructurales de la economía, los cuales se hacen presentes con mayor fuerza en el ámbito urbano debido al tamaño y diversidad tanto de su población como de los mercados laborales que en él existen. Por eso, hay que ver a las microempresas no solo como pequeñas unidades pseudocapitalistas de valorización, que se mueven en el ámbito de la "no legalidad" y que por lo tanto están confinadas a permanecer en la dinámica de la competencia en desventaja; sino que además, y sobre todo, hay que pensarlas como una estrategia surgida (aunque no racionalmente) en el ámbito del sistema económico capitalista subdesarrollado, para aminorar las presiones urbanas que se generan por la creciente escasez de empleos.

Esto mismo es lo que hace entendible que sea en las grandes ciudades de los países del tercer mundo, y más específicamente en América Latina, donde la presencia y persistencia de la informalidad se hace más tempranamente evidente y como a partir de la grave crisis que afecta a la región, desde finales de los 70's, su importancia muestra un claro ascenso.

Como ya hemos mencionado, México no es ajeno a los fenómenos de concentración de población y centralización de las actividades económicas y decisiones políticas que experimentan los países de América Latina; la prueba más palpable de ello la encontramos en la supremacía del Distrito Federal<sup>6</sup> en los órdenes económico, político, social, cultural y demográfico, respecto al resto de las entidades federativas del país.

Estas condiciones de desequilibrio regional, aunadas con los

---

<sup>5</sup> Desde luego, en esta parte nos estamos refiriendo al tipo de unidades microempresariales que también son informales, porque funcionan en una lógica distinta de aquellas típicamente capitalistas (sobre todo en lo que a regulación salarial se refiere), pero guardan similitud con ellas en tanto que recurren al uso del trabajo asalariado y, por lo mismo, a la explotación de la fuerza de trabajo.

<sup>6</sup> De hecho lo más correcto en esta parte sería hablar del Distrito Federal y el estado de México, en tanto que es en ambas entidades que se encuentra asentada la totalidad de la Zona Metropolitana de la Ciudad de México.

importantes cambios en los patrones demográficos del país<sup>7</sup>, han propiciado el crecimiento desmedido de la ciudad de México, que en la actualidad ha rebasado ya los límites administrativos del Distrito Federal y se ha extendido hacia varios municipios del estado de México (ver la nota de pie de página 1), de forma tal que para ubicar en su totalidad los problemas de la urbe, es necesario considerar el conjunto de la llamada Zona Metropolitana de la Ciudad de México, la cual en 1990 concentraba 14.5 millones de habitantes (Negrete y Salazar, 1987: 125-127), constituyéndose así en una de las más grandes del mundo.

Este crecimiento desmedido de la ciudad de México ha propiciado un intenso proceso de suburbanización hacia las zonas periféricas, que no solamente reproduce, sino que incluso ha venido acentuando los patrones de diferenciación social de los espacios habitables, en función de las características de los pobladores, principalmente por el poder adquisitivo y las condiciones físicas del terreno donde se asientan los diferentes grupos sociales.

De esta manera, la zona oriente de la ciudad, donde predominan los suelos de más bajo precio debido a que se encuentran en zona lacustre y sufren constantes inundaciones durante la estación de lluvias (además de graves problemas por las abundantes tolvaneras en la época de sequía) y una buena porción del territorio es de tierra salitrosa, se ha constituido en el principal polo de asentamiento de la población de menores recursos<sup>8</sup>.

Bajo este patrón de comportamiento, durante la década de los 80's el crecimiento hacia la zona oriente de la ZMCM ha presentado una fuerte tendencia hacia la concentración de población en el municipio de Chalco de Díaz Covarrubias, donde se viene conformando un fenómeno parecido al que se dió en Nezahualcóytl hace un par de décadas y que ha dado en llamarse Valle de Chalco (véase mapa 2. p. ), el cual "en la actualidad se ha convertido en un extenso asentamiento humano irregular con una superficie aproximada de 2,300 hectáreas de uso 'habitacional', sin servicios y con una población residente estimada en 300 mil habitantes, sin considerar el resto de la población municipal." (Castañeda, 1987:

---

<sup>7</sup> Básicamente nos estamos refiriendo al cambio de patrones de urbanización de México durante el presente siglo, ya que en los primeros años de este las zonas rurales concentraban nueve décimos de la población total del país, en tanto que para 1985 el 80.6% de la población se concentraba en ciudades de más de 100 mil habitantes (CONAPO, 1989).

<sup>8</sup> El ejemplo más representativo de esto es Nezahualcóytl, municipio que de tener una población de 5,590 habitantes en 1950 alcanzó 1'396,854 en 1990 y se calculaba para 1995 que "aproximadamente la mitad de la población de Nezahualcóytl vive en condiciones de subsistencia y de hecho toda la población del municipio (92%) afronta los problemas económicos y sociales derivados de los bajos ingresos" (Muñer, et al. 1987b: 354).

El Valle de Chalco es el lugar elegido como zona para el estudio de caso en esta investigación. Los criterios que normaron esta decisión son básicamente dos:

1) es una zona periférica cuyo proceso de poblamiento coincide en tiempo con el desarrollo de la crisis económica de los ochenta;

2) la población que se asienta en el Valle de Chalco es casi en su totalidad de escasos recursos económicos, bajos niveles educativos y por lo general en este tipo de grupos sociales el tamaño de las unidades familiares es relativamente grande (con respecto a los grupos sociales de mejores niveles de ingreso).

Ambos elementos hacen a la zona altamente susceptible de experimentar la aparición de gran número de actividades informales de pequeña escala, en las que el núcleo familiar tenga fuerte incidencia y cuyo objetivo principal sea la búsqueda de la supervivencia de los miembros que lo conforman.

Respecto a la temporalidad, de acuerdo con el objetivo general del estudio, se realizó el análisis de los efectos de la crisis económica en el conjunto de la clase trabajadora durante el período 1980-1989, sobre la base de las estadísticas oficiales publicadas e investigación bibliográfica de trabajos realizados por algunos investigadores al respecto.

Para el análisis de la informalidad, se recurrió a un estudio de caso abocado a mostrar -mediante una encuesta aplicada de tipo no probabilístico selectivo aplicando 32 cuestionarios entre las diferentes colonias localizadas en el Valle- las condiciones en que se desarrolla la informalidad (y la población que se dedica a ella) en el Valle de Chalco, en un momento del tiempo (año de 1990). A pesar de las limitaciones que esto implicaba para la obtención de conclusiones de carácter generalizado, se consideró que la información obtenida mediante estas dos diferentes fuentes de información daba los elementos suficientes para comprobar la hipótesis de trabajo y adelantar algunas conclusiones al respecto.

El trabajo completo se presenta dividido en seis capítulos más anexos. El primer capítulo (en torno al mercado de trabajo) es de carácter más bien introductorio al tema pues se presentan en él, en la primera parte, algunas precisiones conceptuales planteadas por Marx sobre el mercado de trabajo y en la segunda parte se hace una breve revisión de los antecedentes teóricos del estudio del empleo y la fuerza de trabajo en América Latina, recurriendo para esto al análisis de los planteamientos de la teoría de Lewis y de los marginalistas.

El capítulo dos (aproximación a la definición del objeto de

estudio) tiene por objetivo la definición del objeto de estudio, para lograrlo se dividió el capítulo en cuatro partes: las tres primeras comprenden, por turno, una revisión teórica de los conceptos "economía informal", "economía subterránea" y "estrategias de supervivencia", lo cual sirve para hacer las precisiones y clarificaciones de que es lo que servirá para el estudio posterior y aquello que habra de ser descartado; la cuarta parte del capítulo se aboca entonces, retomando los tres puntos analizados anteriormente, a definir el fenómeno a estudiar.

En el tercer capítulo (las condiciones económicas de los últimos años) se hace un segundo acercamiento al objeto de estudio, sólo que en este caso se ubica a la llamada "informalidad" en el contexto económico prevaleciente en las instancias internacional, nacional y de la ciudad de México. El objetivo perseguido con este capítulo es dar cuenta de la forma en que la crisis económica de la década de los ochenta ha incidido en las condiciones de vida y reproducción de la fuerza de trabajo en México y mostrar como el tipo de "informalidad" en que los sectores mas pobres de la sociedad incurren está estrechamente ligado con el deterioro de los niveles de empleo e ingreso que éstos enfrentan a consecuencia de la crisis.

El capítulo cuatro (acercamiento al área de estudio) tiene por objetivo principal ubicar las condiciones que prevalecen en el Valle de Chalco. El capítulo se ha dividido en cinco partes: en la primera se intenta plantear en terminos un tanto teóricos y descriptivos los elementos que hacen e inciden en la especificidad de un área urbana periférica en el caso de un país capitalista subdesarrollado como México; en las segunda, tercera y cuarta parte se van mostrando las características que presenta el área de estudio, se habla de sus orígenes, características geográficas, desarrollo histórico (aunque en forma muy breve) y tendencias poblacionales recientes, hasta llegar a la identificación de cuatro subzonas diferenciables hacia el interior del Valle de Chalco; finalmente en la quinta parte se habla de la forma en que se realizó la encuesta y las variables consideradas para el análisis del estudio de caso.

En el capítulo cinco (la informalidad en el Valle de Chalco) se analiza la información obtenida a través de la encuesta y se va haciendo una caracterización de la informalidad que prevalece en el lugar de estudio. El análisis se ha realizado a través de la conformación de dos bloques de las variables obtenidas y a lo largo de los comentarios se van mostrando las coincidencias que el estudio de caso muestra con respecto a la definición teórica realizada en el capítulo dos.

Finalmente, el capítulo seis está destinado a comentar las conclusiones a que se llegó con la elaboración de este trabajo de tesis.

## **CAPITULO 1**

### **EN TORNO AL MERCADO DE TRABAJO**

## 1. DEFINICION DE ALGUNOS CONCEPTOS.

De acuerdo con los planteamientos de Marx, el mercado de trabajo guarda similitud con el resto de los mercados que existen y se desarrollan en el modo de producción capitalista, porque en él se compran y venden mercancías y se establecen procesos de competencia: entre el grupo de compradores, entre el grupo de vendedores y a su vez, entre ambos grupos y al igual que en el resto de los mercados que conocemos, cada parte pugna por sacar el mejor provecho para sí en las transacciones que realiza; los oferentes tratando de vender al mayor precio posible y los demandantes de pagar la menor cantidad de dinero por las mercancías que están comprando.

Pero el mercado de trabajo tiene una característica que lo hace peculiar al resto y que deviene, precisamente, de la mercancía que en él se comercia, esto es, de la fuerza de trabajo. Sus poseedores, los obreros, al igual que el resto de los oferentes en los más variados mercados, buscan cambiarla por el medio de pago que posee la contraparte demandante -el capitalista, es decir, por dinero.

El intercambio mercantil que se establece en este mercado implica que debe existir un precio para la fuerza de trabajo; a este precio se le conoce de manera general como salario.

"El salario es, como hemos visto, el precio de una determinada mercancía, de la fuerza de trabajo. Por lo tanto el salario se halla determinado por las mismas leyes que determinan el precio de cualquier otra mercancía" (Marx, 1849: 73).

La fuerza de trabajo, al igual que el resto de las mercancías, posee tanto valor de uso como valor de cambio; el valor de uso estriba en la capacidad que tiene (y que además la hace única) de poder generar valor lo cual realiza durante su consumo efectivo, es decir, en el proceso de trabajo; el valor de cambio, en términos de dinero, es precisamente el precio del que hablábamos antes, es decir, el salario.

### ¿Cómo se determina el precio de la fuerza de trabajo?

Para responder a ello es preciso tener en consideración que la fuerza de trabajo no ha sido siempre una mercancía; para serlo, su poseedor, el obrero, tuvo antes que ganar tanto el status jurídico de hombre libre (no esclavo, no siervo) con poder de decisión y disposición sobre sí mismo, como la condición de trabajador libre de sus medios de producción (de desposeído); ambos prerequisites garantizan que el "hombre libre" este dispuesto a enajenar lo que al mismo tiempo es su única posesión y su única posibilidad de supervivencia, ese único artículo que posee para el intercambio,

su fuerza de trabajo.

Como ya dijimos, al igual que en el resto de los mercados existentes en el modo de producción capitalista, en el mercado de trabajo -o más correctamente, de acuerdo con esta perspectiva teórica, mercado de fuerza de trabajo- se establecen procesos de competencia entre las distintas partes interactuantes, esto implica que al exceder la demanda a la oferta de la mercancía en cuestión, la competencia entre los vendedores queda anulada, o por lo menos debilitada y el precio de esa mercancía tiende a subir; a la inversa, cuando la oferta excede a la demanda, la competencia entre vendedores se incrementa y el precio tiende a la baja. En otras palabras, si la cantidad de obreros ofreciendo su fuerza de trabajo en el mercado excede a la cantidad de capitalistas que quieren comprar su mercancía (contratar empleados), el precio de la fuerza de trabajo tenderá a bajar y viceversa.

Marx en sus argumentos es muy cuidadoso en no permitir que la atención se desvía de tal forma que se pueda interpretar mal la acción de las leyes del mercado y se llegue a pensar que todo depende (como argumentan los teóricos de la economía burguesa) del libre juego de las fuerzas del mercado, es por eso que aclara que, si bien es cierto existen las fluctuaciones en el precio de la fuerza de trabajo, causadas por la acción de la competencia, al igual que en cualquier otro mercado siempre existe el punto de referencia del costo de producción de la mercancía.

El precio corriente de una mercancía siempre es inferior o superior a su costo de producción y, a través del tiempo, ambos se compensan mutuamente, de tal forma que "dentro de estas oscilaciones, el precio de trabajo se hallara determinado por el coste de producción, por el tiempo de trabajo necesario para producir esta mercancía, que es la fuerza de trabajo" (Marx, 1849: 77).

Podemos ver como para Marx el costo de producción equivale al tiempo de trabajo necesario para producir la mercancía, esto quiere decir que el precio del trabajo estará determinado por el precio de los medios de vida necesarios del obrero, es decir, por lo que cubra su manutención, educación y (muy importante de notar) su reproducción, pues no basta con que el obrero como individuo se mantenga vivo para seguir generando valor, de hecho a la clase capitalista (y al sistema establecido en general) lo que más le preocupa es que el obrero se reproduzca y perpetúe su especie; por eso el precio de los medios de vida del obrero incluye además de lo preciso para él, lo necesario para la manutención y educación de su familia.

"El propietario de la fuerza de trabajo es mortal. Por tanto, debiendo ser continua su presencia en el mercado, el vendedor de la fuerza de trabajo habra de perpetuarse, del modo en que se perpetúa todo individuo vivo, por medio de la procreación: será



necesario reponer constantemente con un número por lo menos igual de nuevas fuerzas de trabajo, las que se retiran del mercado por desgaste y muerte. La suma de los medios de subsistencia necesarios para la producción de la fuerza de trabajo, pues, incluye los medios de subsistencia de los sustitutos, esto es, de los hijos de los obreros, de tal modo que pueda perpetuarse en el mercado esa raza de peculiares poseedores de mercancías." (Marx, 1981: 208-209).

Esta breve presentación de los planteamientos marxistas sobre el salario, el costo de producción y mercado de la fuerza de trabajo nos permite plantear algunos puntos de apoyo para entender, en un primer nivel de análisis, algunos de los elementos que inciden en el surgimiento y expansión de la llamada economía informal en los países de América Latina.

\* El proceso de industrialización que se presenta en los países del área requiere de la existencia de un importante contingente de fuerza de trabajo libre, tanto jurídicamente como de los medios de producción. Esto implica que durante el presente siglo se ha experimentado un acelerado proceso de despojo de buena parte de los sectores productivos que funcionan bajo relaciones sociales no típicamente capitalistas. Este hecho ha incidido para que el contingente de fuerza de trabajo en el mercado se encuentre a disposición de la economía capitalista, no sólo en las cantidades necesarias, sino incluso por encima de sus requerimientos.

\* En virtud de que el mercado de la fuerza de trabajo está regido por las leyes generales que imperan en la economía capitalista, el exceso de oferta de fuerza de trabajo sistemáticamente ha venido ejerciendo presión para que los salarios de la clase obrera en los países latinoamericanos se encuentren por debajo del valor real de la fuerza de trabajo<sup>9</sup>.

\* Dados los requerimientos de la sociedad organizada de acuerdo con el modo de producción capitalista, es claro que al estudiar algún fenómeno que esté relacionado con el proceso productivo, necesariamente tiene que estar vinculado con el papel que juega la fuerza de trabajo y, por ende, con las necesidades de reproducción de ésta. Esto quiere decir que si nosotros pretendemos estudiar la economía informal en una sociedad latinoamericana como es el caso de México, necesitamos prestar

---

<sup>9</sup> Por supuesto que este no es, ni con mucho, el único factor que determina que existan bajos salarios, sin embargo, por lo que a los alcances de este trabajo respecta, sí es un elemento de importancia capital que es preciso considerar. Además, hay que aclarar que no se le está planteando estrictamente como elemento causal, esta sería un error grave de apreciación por nuestra parte; específicamente se le plantea como una parte explicativa que sólo puede ser entendida en el contexto más amplio de las distintas variables que inciden en nuestro fenómeno de estudio y que se van agregando conforme avanza el análisis.

atención a los mecanismos y las formas a través de las cuales se da la reproducción de la fuerza de trabajo, especialmente de aquella que no se encuentra total (y en ocasiones ni siquiera parcialmente) sujeta a las condiciones mercantiles capitalistas, para garantizar su permanente existencia en el mercado. Esto nos lleva a plantear la necesidad de estudiar también el papel que juegan las unidades familiares en todo este proceso.

## 2. DOS ENFOQUES SOBRE EL DESARROLLO DEL CAPITALISMO INDUSTRIAL EN LAS ECONOMIAS SUBDESARROLLADAS DESDE LA OPTICA DE LA ABSORCION DE LA FUERZA DE TRABAJO.

Es sabido que la mayoría de los países de América Latina comienzan a desarrollar su planta industrial solo después de la Segunda Guerra Mundial (Cueva, 1982)<sup>10</sup>, proceso que se genera como parte de los requerimientos del capitalismo mundial y de la nueva división internacional del trabajo y cuya implementación se plantea como una estrategia de desarrollo para los países del área, pues prometía ser "la vía" por la cual se lograría disminuir (e incluso desaparecer) la brecha de diferenciación entre nuestros países y las economías tecnológicamente más avanzadas.

### A. La teoría de W. A. Lewis.

Entre las muchas propuestas teóricas que se debatían analizando y evaluando la factibilidad de esa estrategia de desarrollo planteada para las economías "más rezagadas", a principios de los años cincuenta surgió la propuesta de Willinam Arthur Lewis, cuyos planteamientos causaron gran impacto y aceptación gracias a la forma en que éste exponía el camino que habrían de seguir las economías subdesarrolladas para alcanzar el "éxito" en su empresa (Lewis, 1954).

La propuesta teórica de Lewis partía del reconocimiento de que la economía de los países subdesarrollados se encuentra escindida en dos sectores perfectamente diferenciables; el primero está asociado con la producción agrícola (Michel, 1985) se caracteriza por la baja productividad y su reproducción a nivel de

---

<sup>10</sup>. Aunque es preciso aclarar que para el caso de México y algunos otros países como Argentina, Brasil, Chile, Uruguay y Colombia, el proceso de industrialización se inicia hacia finales del siglo XIX. No obstante, es innegable que la Segunda Guerra Mundial y las transformaciones económicas mundiales (asi como de redefinición hegemónica) influyen de manera decisiva en la transformación de todos los países del arte y, para el caso de América Latina consolida la integración plena de la región al sistema capitalista mundial (véase Bambera, 1983).

subsistencia (Tokman, 1979), es de hecho, un sector tradicional donde el ingreso es igual a la productividad media y existe un considerable excedente de mano de obra que no puede ser absorbido dentro del mismo sector, dadas sus condiciones de atraso.

Junto con el sector tradicional, Lewis identifica a otro diametralmente opuesto, al cual denomina moderno y que es, de hecho, el típicamente capitalista. Este sector moderno, gracias a que tiene acceso a procesos productivos con tecnología moderna logra una alta productividad que le permite pagar mejores salarios que los que prevalecen en el sector tradicional y por lo mismo, goza de una oferta ilimitada de mano de obra (ya que la población empleada en el sector tradicional muestra una alta disposición a cambiar su fuente de empleo hacia el otro sector).

En virtud de su carácter capitalista, el sector moderno obtiene considerables ganancias y prevalece en él la tendencia a la reinversión de la plusvalía extraída (Singer, 1979), lo cual permite a su vez incrementar la productividad marginal de la mano de obra, de tal suerte que se logra una constante expansión de la producción y se genera, al mismo tiempo, una mayor absorción de la fuerza de trabajo.

El planteamiento de Lewis estaba apoyado en la gran masa de trabajadores existente en el sector tradicional y en el proceso de acumulación de capital en el sector moderno, de forma que se generaba una tendencia a la absorción cada vez mayor de fuerza de trabajo por parte del sector capitalista en constante expansión, hasta lograr un punto de equilibrio en el que ya no existiría excedente de mano de obra en la economía.

A la luz de esta breve reseña, es fácil ver que la propuesta de Lewis tuvo tanta aceptación porque constituía un atractivo argumento del cual podían echar mano las autoridades gubernamentales de los países del área; sin embargo, pocos años más tarde, la realidad de los hechos se encargó de mostrar que la estrategia de desarrollo seguida por los países de América Latina no estaba cumpliendo con los objetivos que habían sido fijados para su implementación<sup>11</sup>, lo cual propició que a principios de la

---

<sup>11</sup>. Si bien es cierto que cada vez era mayor la participación del sector moderno en el producto nacional, al mismo tiempo era evidente que este no estaba generando las suficientes fuentes de empleo como era el planteamiento original y en vez de desaparecer, el sector tradicional permanecía e incluso, por momentos parecía tomar mayor fuerza. Entre 1925 y 1980, las actividades industriales en su conjunto sólo pudieron emplear a cinco de los 25 millones de personas en que se incrementó la fuerza de trabajo urbana, lo que significa que el sector secundario, que ya en 1925 absorbía el 35.4% de dicha fuerza de trabajo, en 1980 sólo ocupó al 30%, y diez años después al 27.1%. Esta situación hace temer que, en la actualidad, menos de una cuarta parte de la fuerza laboral sea absorbida por la industria, incluyendo en ella tanto las instalaciones modernas como los numerosos talleres propiamente artesanales, en que todavía trabajan alrededor de cinco millones de personas. Según cifras recientes las manufacturas, en particular, solamente emplean el 14% de la

década de los sesenta se hicieran cada vez más fuertes las críticas a este planteamiento.

En términos generales, las críticas giraban en torno a que el proceso de reinversión supuesto por Lewis, en realidad no es tan automático como el lo planteaba, porque al estructurar su argumentación olvido que en el mercado existe la presencia de los oligopolios, que por su tamaño y características se enfrentan en los países subdesarrollados a mercados de tamaño relativamente reducido a causa de la deficiente demanda efectiva, lo que implica que las empresas solo podrían aumentar el volumen de sus ventas si los precios de los productos se reducen; además, la inmensa mayoría de empresas emplazadas en sector moderno, son filiales de grandes consorcios internacionales, cuyo centro de decisiones se encuentra en alguna de las economías centrales y por eso una parte importante de la plusvalía extraída, más que destinarse a la reinversión, es enviada al extranjero en forma de remesas de capital.

También se hacían las observaciones de que el modelo de desarrollo seguido no era capaz de alterar la desigual distribución del ingreso existente -antes bien profundizaba esta tendencia- y en consecuencia, la demanda fue orientando la producción hacia los bienes de consumo duradero, lo cual no permitía la real expansión del mercado (debido a los bajos salarios que se pagaban al grueso de la población trabajadora) y el patrón de consumo que se venía desarrollando generaba mayor necesidad de industrias con alta composición orgánica de capital (es decir, generadoras de menores fuentes de empleo), que además dependían en todo momento de las condiciones prevaletientes en la división internacional del trabajo y por ende, de las condiciones tecnológicas cedidas desde los países industrializados; de tal manera que se generaba y reforzaba un círculo vicioso de dependencia tecnológica del exterior y "una superposición" de nuevas tecnologías sobre otras más antiguas sin que (ello) implique la desaparición de estas últimas" (Tokman, 1979: 73).

#### B. La teoría de la marginalidad.

El continuo crecimiento del sector de la población que se mantenía sin empleo e ingreso estables hizo que en medio de las revisiones y evaluaciones que se venían haciendo al modelo de desarrollo implementado en América Latina surgiera una corriente crítica de orientación marxista entre cuyos principales exponentes se

---

fuerza de trabajo". (Aguilar, 1979: 143).

encuentran Anibal Quijano y José Nun<sup>17</sup>.

El razonamiento del cual parten los autores de la teoría de la marginalidad es que aquéllos a quienes identifican como "marginales" no sólo no poseen nada, aparte de su fuerza de trabajo, sino que además no la pueden vender, siendo esto último lo que los convierte y especifica como marginales. De hecho, estos sectores de la población no pueden hacer uso de su fuerza de trabajo porque no encuentran los medios de producción necesarios para su ocupación, no disponen de ingresos y por lo tanto, no tienen poder de compra (de ahí la deficiente demanda efectiva de la que hablabamos antes).

Siguiendo los planteamientos de Marx, Nun toma como punto de partida la existencia de una superpoblación relativa, fenómeno que, si bien está presente en todos los modos de producción, en el caso particular del modo de producción capitalista toma la forma de lo que ya Marx había denominado ejército industrial de reserva.

Nun introduce una variante en su análisis, él dice que el ejército industrial de reserva es la forma que adopta la superpoblación relativa pero en la fase competitiva del capitalismo y la masa marginal -que es la forma en que él designa a la población que se encuentra en condiciones de marginalidad- sería la manifestación de la superpoblación relativa en la fase monopolista del capital.

"A pesar de sus importantes consideraciones sobre los procesos de concentración y de centralización de los capitales, el objeto de la obra mayor de Marx es la instancia económica del modo de producción capitalista en su fase competitiva y su referente empírico general, la Inglaterra anterior a 1875... constituye sobre todo un negocio de empresarios individuales en pequeña escala, estrechamente subordinados a los avatares del mercado... En cualquier caso, cien años después, operado el pasaje del modo de producción capitalista a su fase monopolística..., no es posible pasar por alto las consecuencias teóricas de esa restricción...

"... la distinción que vengo proponiendo: tanto en la fase competitiva como en la fase monopolística rige la ley de la superpoblación relativa en los términos antes expuestos; varían, en cambio, su carácter y sus efectos. En otras palabras, hay que repensar la categoría ejército industrial de reserva". (Nun, 1982:

---

<sup>17</sup> Es pertinente mencionar que dentro de estas revisiones hubo importantes propuestas hechas por organismos internacionales como la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), la Organización Internacional del Trabajo (OIT), el Banco Mundial, etc., de modelos alternativos al prevalente, pero, dada la línea de exposición seguida no serán tratados en este trabajo.

El ejército industrial de reserva cumple con la función de que los desocupados se encuentren siempre disponibles para ser incorporados al proceso productivo (y de explotación) en cualquier momento y que, al mismo tiempo, ejerzan presión para que los salarios de los ocupados se mantengan más bajos. En la fase monopolística los trabajadores empleados, en relación con la masa de capital, son menos y cada vez aumenta la tendencia de que el capital no utilice a los desocupados porque no los requiere, de tal suerte que llega un momento en que éstos pierden su función como depresores de los salarios. Este grupo es precisamente al que Nun califica como masa marginal.

Nun considera que el ejército industrial de reserva es funcional para el sistema capitalista, pero ve a la masa marginal como afuncional e incluso llega a clasificarla como disfuncional. Con lo cual se está refiriendo a la fuerza de trabajo que, dada su baja o nula calificación, no es de utilidad para el capital monopolista (ya que sus necesidades giran cada vez con mayor fuerza en torno al personal altamente especializado).

Quijano también considera las dos funciones del ejército industrial de reserva que ya había señalado Nun así como la diferencia entre éste y la población marginalizada, pero además él introduce el concepto de "polo marginal", con lo cual deja explícito que los marginales también forman parte integrante del sistema y por otra parte, que existen otros elementos que les caracterizan además de la desocupación (Quijano, 1970).

Aunque los dos teóricos de la marginalidad que hemos mencionado reconocen a esta como un rasgo del modo de producción capitalista en su fase monopolística, no dejan de marcar que resulta ser mucho más significativa en los países dependientes, porque en ellos el desempleo es una manifestación extrema de las tendencias de estancamiento del capitalismo.

Si bien es cierto que la teoría de la marginalidad explicaba con mucha mayor coherencia los problemas que implicaba el modelo de desarrollo seguido por los países de América Latina, también es cierto que desde sus primeros planteamientos recibió fuertes críticas por parte de algunos estudiosos del tema.

Enrique Cardoso, por ejemplo, entabla con Nun una acalorada discusión porque a diferencia de este último, él considera que el desarrollo en los países periféricos si es posible, además de que rechaza que la marginalidad sea el resultado de la utilización

---

<sup>13</sup>. Este artículo apareció originalmente publicado en el año de 1969 en la Revista Latinoamericana de Sociología, núm. 2, pp. 176-236.

intensiva de capital. Este autor considera que la desocupación no es un problema estructural de las formaciones económicas subdesarrolladas, sino mas bien la consecuencia de una determinada fase del desarrollo capitalista, ya que para él, el desempleo está ligado al fenómeno de los ciclos de liberación y absorción de fuerza de trabajo del sistema (Cardoso, 1971)<sup>14</sup>.

Otros importantes teóricos han criticado la teoría de la marginalidad desde distintos puntos de vista:

Paul Singer critica el concepto de marginalidad porque para él, el hecho de que el sector capitalista competitivo ya no ocupe una posición relevante en la economía es una manifestación general del capitalismo actual, además critica a Nun porque dice que éste no toma en consideración que, si bien es cierto el empleo en la industria experimento una tasa de expansión relativamente reducida, en realidad el empleo urbano creció a un ritmo análogo al de la población urbana e incluso, implícitamente está considerando al empleo del sector terciario como una especie de subempleo (Singer, 1979).

Lucio Kowarick en base a datos estadísticos demuestra como para el caso brasileño la marginalidad persiste e incluso aumenta durante el periodo del llamado "milagro económico brasileño", por lo cual se niega a relacionar la marginalidad exclusivamente con un bajo nivel de ingresos o de consumo y decide caracterizarla en el nivel de la producción como una "incorporación marginal a la división social del trabajo". Además, para él no se trata de una dualidad estructural, sino que, por el contrario, la lógica estructural capitalista genera y mantiene formas de inserción en la división social del trabajo no típicamente capitalistas, de ahí que hace la distinción entre relaciones de producción "arcaicas" y "tradicionales": en las primeras considera la economía de subsistencia del sector agrario, los artesanos rurales y urbanos y la industria doméstica y en las segundas a la ocupación autónoma en el pequeño comercio y el empleo doméstico (García, 1988).

Es posible que se esté de acuerdo con los argumentos de los autores marginalistas, con los de sus críticos o con ninguno de los dos, lo cierto es que conforme se revisa la bibliografía existente, cada vez se puede uno percatar de que los distintos autores coinciden en señalar la existencia y permanencia de formas de producción que no corresponden necesariamente ni con las relaciones de producción, ni con las características técnicas que identifican a la fase monopolística del capitalismo actual, e

---

<sup>14</sup> Para nosotros, las opiniones de este autor se encuentran aún más alejadas de la realidad que las de Hülsmann y Nun y esto lo decimos porque los planteamientos de Cardoso nos parecen más cercanos, incluso, a los de la teoría de Lewis y los planteamientos de la teoría neoclásica que hacía la búsqueda real de una explicación del problema del desempleo.

incluso algunas veces ni siquiera con las relaciones sociales del modo de producción capitalista en general.

En virtud de que las fuertes críticas a que se ha visto sometido el concepto de "marginalidad" y el cúmulo de argumentos que otros autores han dado para demostrar tanto sus debilidades teóricas como (incluso) su ineficacia explicativa; ha quedado truncada, desde la perspectiva de la teoría de la marginalidad, la comprensión de la problemática del desempleo existente en las economías latinoamericanas y el porqué de la existencia y permanencia de las actividades "no típicamente capitalistas".

Como resultado de todo esto, ha hecho su aparición una conceptualización diferente que con el tiempo ha tomado fuerza y se ha convertido en centro de atención e investigación, nos referimos al concepto de informalidad.

Como resultado del nivel actual de avance en la investigación sobre el tema, parece que el concepto de "economía informal" o "sector informal" aparece como una alternativa viable y que, por lo mismo, requiere ser precisada para saber cuáles son sus limitaciones y virtudes, de tal manera que podamos aclarar nuestras dudas respecto a los problemas de empleo y vinculación de las diferentes formas de producción que se presentan en nuestras sociedades latinoamericanas. Para lograr dicho objetivo en el siguiente capítulo realizaremos un breve recuento de los orígenes y modalidades del concepto de economía informal.



## CAPITULO 2.

### APROXIMACION A LA DEFINICION DEL OBJETO DE ESTUDIO

## 1. ACERCA DEL CONCEPTO "ECONOMIA INFORMAL".

### A. Planteamientos de OIT-PREALC.<sup>15</sup>

En donde se utilizó por primera vez el concepto de sector informal urbano fue en una publicación de OIT denominada informe de Kenya de 1972 (O.I.T., 1972) y desde entonces este organismo ha mostrado fuerte interés sobre el tema y ha promovido gran cantidad de investigaciones y estudios empíricos en los países subdesarrollados. En el ámbito de los estudios sobre la economía informal, el de OIT se considera que es el enfoque ideológicamente más neutral, en virtud de que su planteamiento constituye un enlace entre la teoría de Lewis y la teoría cepalina.

La argumentación de este enfoque esta basada en reconocer que existe en el mercado laboral un excedente de fuerza de trabajo respecto a la capacidad de absorción del aparato productivo y concibe que las actividades del sector informal se generan gracias a la confluencia de dos fenómenos: el crecimiento natural de la población de las ciudades y el flujo migratorio hacia ellas. De ahí resulta evidente que el peso de esta explicación recae sobre la dinámica poblacional.

Desde que se empezó a desarrollar el enfoque de la economía informal, para OIT el problema central de la pobreza en las economías urbanas no era tanto el desempleo, sino el tipo de trabajo disponible para la mayoría de la población (OIT, 1972); visto así, el problema era el bajo ingreso generado por las actividades vinculadas a la informalidad. Este argumento fue el que hizo que OIT adoptara la postura política de tratar de mejorar el ingreso dentro del sector informal, como una solución a la pobreza, llegando incluso a proponer créditos de tipo cooperativo o esquemas de mercadotecnia que reducirían los gastos generales.

Es así que desde la perspectiva de la OIT, se reconoce explícitamente que las actividades del sector informal hicieron una valiosa contribución a la economía urbana y aun más, que podían hacer una contribución significativa y efectiva en cuanto a costos sociales para absorber el rápido crecimiento de las fuerzas laborales urbanas.

En el caso más particular de América Latina, Víctor Tokman, importante autor dentro de la perspectiva teórica del PREALC, "Define el mercado de trabajo informal como aquel conformado por

---

<sup>15</sup> PREALC. Programa Regional del Empleo para América Latina y el Caribe de la Organización Internacional del Trabajo de las Naciones Unidas.

personas que trabajan por cuenta propia, o en empresas chicas prestando servicios personales de baja productividad, como sería el servicio doméstico remunerado... por el contrario, en el sector formal se concentran los puestos de trabajo desempeñados en las empresas organizadas de la industria o los servicios personales requeridos por las personas de más altos ingresos" (García, 1989: 443).

De esta forma PREALC concibe que las actividades informales se pueden definir, entonces, por: el escaso capital de las empresas, el uso de tecnología rudimentaria (intensiva en mano de obra y generalmente baja de productividad), escala relativamente pequeña de operaciones, frecuente participación en el proceso de trabajo del mismo dueño y/o de los miembros de su familia y su desconexión de los circuitos financieros formales. A partir de estas características es claro que "...las unidades productivas informales actúan fundamentalmente en las franjas competitivas del mercado. Tienen, por lo tanto, un carácter autónomo o complementario a las empresas del sector 'moderno'" (Cartaya, 1987: 82).

Era visible además, que el sector informal contenía trabajadores y empresas con "actividades desorganizadas" debido a que no existía una clara distinción entre capital y trabajo, se hacía uso del trabajo familiar de manera que el salario a menudo no constituía la retribución predominante del trabajo y que el empleo no estaba regulado por obligaciones legales, tales como el cumplimiento de las leyes de seguridad social, contratos laborales, etc. Estas características y los relativamente bajos niveles de calificación asociados con ellas se dirigieron a facilitar la entrada al sector que, consecuentemente, era altamente competitivo y pobremente remunerado. Las empresas informales ocupaban sectores del mercado que eran demasiado inestables y poco provechosos para las empresas del sector formal o que se encontraban en la parte más alta de los mercados oligopólicos en donde las unidades económicas del sector formal actúan.

De acuerdo con algunos estudios empíricos patrocinados por PREALC el sector informal estaba desproporcionadamente compuesto por gente con características que en cierta manera los hacen distintivos: mujeres, emigrantes rurales, jóvenes y viejos, de tal suerte que los bajos ingresos asociados con el sector informal resultaban no sólo de las desventajas afrontadas por las pequeñas empresas, sino también de características individuales (educación, edad, etc.) de quienes se encuentran dentro del sector (Tokman, 1987).

Las conclusiones a que llegan los teóricos de PREALC son:  
Primera. El sector informal no da señales de desaparecer con el tiempo, en la mayoría de los países de latinoamericanos la proporción de trabajadores urbanos del sector informal ha

permanecido relativamente constante. De 1950 a 1980, la proporción del empleo urbano informal (definido en este caso como autoempleo y trabajo familiar no remunerado en actividades no agrícolas) sólo disminuyó en dos puntos porcentuales de 30.7% a 28.7% (Tokman, 1987).

Segunda. El sector informal es heterogéneo, con una considerable variación en el ingreso de sus miembros y en el capital de sus empresas (Tokman, 1987).

Tercera. Los principales factores que deben ser considerados en el análisis para el sector informal son los económicos, relacionados al nivel y tipo de desarrollo económico encontrado en América Latina. La abundante oferta de trabajo urbano, combinada con las crecientes limitaciones de empleo en el sector formal, crean un entorno para la existencia de empleo remunerado con bajos salarios en un sinnúmero de talleres y unidades de pequeño tamaño. Esto tiene un doble efecto: proporciona servicios útiles directa e indirectamente al sector formal y no propicia el desarrollo de competencia con dicho sector; pero, debido a la baja productividad y a la alta competencia interna se generan bajos ingresos.

#### B. El enfoque neoliberal.

El principal exponente de este enfoque es el peruano Hernando de Soto. Su propuesta vuelve a situarse bajo el marco de la teoría de la modernización y de las etapas del crecimiento de Rostow. Establece que todas las sociedades en su evolución pasan por las mismas etapas, tal es el caso, por ejemplo, de la economía peruana que, desde el punto de vista de De Soto, se encuentra actualmente en la etapa mercantilista (De Soto, 1987: 251).

En el enfoque neoliberal (específicamente en el caso de De Soto) se identifica al sistema legal como el culpable de que exista la informalidad, ya que entiende por "informales" a aquellas actividades extralegales, pero lícitas, que no son declaradas ante el sistema fiscal debido a la excesiva regulación pública y a las trabas que ésta impone al libre juego de la oferta y la demanda en el mercado. Esta forma de entender el fenómeno de la informalidad lo lleva a oponerse terminantemente a todo tipo de políticas estatales de corte keynesiano proclamando incluso el cese de la intervención del Estado en las actividades económicas.

Considera que en los sectores informales, en realidad, existe "energía empresarial" y puesto que las economías de América Latina se encuentran en la etapa mercantilista, el sector informal puede constituirse en el agente de transformación ya que su existencia presiona hacia la liberación de las fuerzas productivas, hecho que permitiría avanzar a la siguiente etapa en el proceso de desarrollo económico.

Desde la perspectiva del neoliberalismo el fenómeno de la heterogeneidad en el sector informal conduce a que las unidades de análisis se consideren en tres tipos: los individuos y sus relaciones contractuales; las actividades y las unidades de producción (Giner, 1988).

Se considera que los individuos difícilmente pueden constituir un "sector" de actividad económica y que, si bien las actividades económicas pueden constituir unidades de análisis y su agrupación en sectores a partir de características similares puede dar pie a un análisis fructífero, en realidad es dudoso que la dicotomía que se hace entre sector formal e informal pueda ser válida siquiera para algunas actividades. De tal manera que, ante los inconvenientes planteados por las otras dos, la unidad de análisis "más lógica" resulta ser la de producción.

Esta forma de enfoque lleva a identificar a las microempresas como las unidades que generan empleo, ingresos y productos que ayudan a paliar (o incluso resolver) el desempleo y algunos otros de los problemas que aquejan a las economías latinoamericanas (De Soto, 1987).

Se reconoce que la heterogeneidad del sector proviene de la coexistencia de tres tipos de empresas: aquellas que emplean únicamente trabajo asalariado con otras que emplean exclusivamente trabajo no asalariado y unas más en las que se emplean ambos tipos de trabajo. En el primer caso, lo que especifica como informales a las unidades de producción es la pobreza de los propietarios y/o su falta de acceso a un mercado de capitales, en contraste con los dos restantes en que las decisiones de la unidad doméstica (o unidad familiar) propietaria afectan las decisiones de producción y de consumo, ya que el carácter asalariado o no asalariado de la fuerza de trabajo puede afectar de manera directa el "cálculo económico" de las empresas, pues en aquellas que existe el trabajo no asalariado la valoración del trabajo es en gran medida subjetiva y al estar relacionada con las decisiones de consumo, se vuelve sumamente "elástica".

Así, en el caso de este tipo de microempresas, la priorización de las necesidades de consumo o de producción en las unidades domésticas es la que determinará la conveniencia o no de producir mercancías a un determinado precio, tanto del producto final como de los demás insumos; en tanto que, en el caso de las microempresas que emplean exclusivamente trabajo asalariado, será la magnitud de la ganancia la que determinará la conveniencia o no de producir.

Este último punto coloca ante el investigador la posibilidad de abordar el estudio de la informalidad a través de tres perspectivas: una (que es la que más se apega a los intereses explicativos del neoliberalismo) que se concentra en aquellas

microindustrias que funcionan únicamente con trabajo asalariado y que bien podríamos denominar microempresas capitalistas; otra que centra su atención en las unidades cuyo principal criterio de decisión es el consumo y una tercera que combina ambos tipos de unidades productivas. Desde luego la decisión por el tipo de enfoque dependerá del objetivo que se esté persiguiendo con la investigación.

### C. El enfoque marxista.

Dentro de la línea de pensamiento marxista las primeras formulaciones respecto a la informalidad surgieron sobre la base de los planteamientos de la teoría de la dependencia, la cual establecía que en el proceso de desarrollo de las economías capitalistas dependientes algunas actividades que fueron centrales para la acumulación del capital en las economías más avanzadas, se transforman en marginales en el proceso de desarrollo de los países de tardía inserción en la dinámica de funcionamiento de las relaciones sociales de producción capitalista, ocasionando con esto que aparezcan las actividades económicas marginales.

Más recientemente dentro de los nuevos planteamientos de corte marxista, el concepto de marginalidad ha sido seriamente criticado a partir de la consideración de que el sistema socio-económico es un todo y que a través de las relaciones entre las formas productivas capitalista y no capitalista, se concurre a la formación de la tasa de ganancia; además, se considera que "...la explicación no sólo debe centrarse sobre la reproducción del capital, sino también sobre la reproducción de las clases sociales, en este sentido, se considera que el sector autónomo no manual, no sólo produce bienes y servicios para el mercado, sino también fuerza de trabajo, apoyando por ambos conductos la producción y reproducción del proletariado." (Grandi, 1978: en Cortés, s/a).

En los nuevos planteamientos de corte marxista<sup>16</sup> pudimos identificar dos vertientes dentro de las propuestas de explicación sobre lo que debe ser entendido por "economía informal", a la primera de estas la denominaremos medurada, en tanto que sus observaciones y planteamientos sí bien son, sin duda alguna, distintos y críticos a las de otras corrientes teóricas y consideran una serie de elementos explicativos de gran valor, en ningún momento ponen en tela de juicio la existencia de la "economía informal", por el contrario, sus aportes buscan

---

<sup>16</sup> Hay que aclarar que algunos de los autores que se identifican en esta sección bajo la perspectiva teórica marxista no necesariamente son lo que se podría denominar "marxistas declarados", sin embargo nos hemos atrevido a clasificarlos así en virtud de las fuertes coincidencias de análisis que pudimos encontrar entre estos y aquellos que sí se reconocen como de orientación marxista.

coadyuvar en la búsqueda de una definición más precisa y realista sobre lo que debe ser entendido (y lo que no) como informalidad. Caso contrario es el de la segunda vertiente, que denominaremos como crítica. En este caso el punto de partida para el análisis es cuestionar el empleo mismo del concepto "economía informal", a partir de ello plantean una perspectiva teórica en la cual se reconocen muchos de los elementos ya identificados por los demás planteamientos, pero en esencia se rechaza la concepción de "informalidad".

Dentro de la vertiente mesurada se ha llegado a plantear que el sector informal es funcional al sistema pues permite reducir los costos de producción asociados a la fuerza de trabajo y evita los riesgos inherentes a determinados mercados de factores o de productos. Por la forma en que se establecen las condiciones de contratación de la fuerza de trabajo, no sólo tiene la ventaja de omitir los logros sociales para las condiciones de trabajo sino que, además, su existencia permite a las empresas del sector "formal" mantener bajos salarios.

Al hablar del fenómeno de la informalidad generalmente se acepta la dicotómica caracterización de la economía en "formal" e "informal", sin embargo, dentro de estas propuestas de enfoque marxista se hace notar que no es posible hacer esa tajante diferenciación en dos sectores, por lo que se propone ver el fenómeno como un continuum.

De esta manera especifican que no es posible diferenciar de manera absoluta entre los dos sectores porque existe una variedad de formas productivas y relaciones salariales en la estructura económica<sup>17</sup> e incluso marcan que hacia el interior de lo que genéricamente se denomina "sector informal" existe toda una diversidad de formas productivas y laborales de mayor y menor grado de integración al sistema económico "formal", que se entrelazan unas con otras y permiten afirmar que la estructura

---

<sup>17</sup>. Al respecto Pérez Sainz revisa la propuesta de los autores Singer y Casanovas. El primero propone que la estructura económica en realidad está dividida en cuatro sectores: 1) el sector de mercado, que corresponde al sistema capitalista; 2) las actividades gubernamentales, que no producen ganancias; 3) las actividades individuales cuyo producto se destina al intercambio; y 4) el sector de subsistencia, cuya producción se destina, fundamentalmente, al consumo de los propios productores. Casanovas por su parte identifica tres criterios que sirven de base para caracterizar la heterogeneidad de la estructura productiva, a saber: el tipo de propiedad sobre los medios de producción, el tipo de participación de los dueños de los medios de producción en la generación y/o venta de los bienes y servicios y la existencia o no de trabajadores asalariados en el respectivo establecimiento; a partir de estos criterios es que identifica la existencia de cinco sectores de la economía: el estatal, el empresarial, el familiar, el semientrepresarial y el servicio doméstico. (Pérez Sainz, 1989: 17-19).

productiva es enteramente heterogénea<sup>18</sup>.

Contrariamente a los sentidos de la visión oficialista y el enfoque neoliberal, que definen la frontera entre los sectores formal e informal en base a la "legalidad" de las actividades productivas, comerciales y laborales, en esta corriente se amplían los criterios y se reconoce una amplia gama de características que diferencian a ambos sectores, a continuación se enumeran las más importantes de éstas:

-el grado de accesibilidad, ya que se reconoce que la entrada (como productor, vendedor o trabajador) es más difícil en el sector formal que en el informal;

-la tecnología, ya que por sus mismas características de funcionamiento el sector informal cuenta con unidades más reducidas, mayor grado de obsolescencia, baja composición de capital, menor grado de competitividad, predominio de la extracción de plusvalía en forma absoluta, etc.;

-el acceso al sistema crediticio, porque el sistema financiero está conformado para que accedan a él aquellas unidades que cumplan con los requisitos de "legalidad" que están planteados por el sistema jurídico de regulación de las actividades económicas y finalmente;

-el origen de las ganancias, porque mientras el sector formal tiene abierta la posibilidad de lograr la extracción de ganancias por las vías monopólica y oligopólica (con lo cual no se dice que todas las unidades productivas lo logren, sino simplemente que tienen la viabilidad de lograrlo), para el sector informal el único camino que existe es participar en el mercado a través de los mecanismos de la competencia abierta, hecho que ubica a estas unidades productivas y comerciales en franca desventaja con respecto a las que participan dentro de la "estructura formal" de la economía.

Recordando algunos de los planteamientos hechos por la teoría marginalista, pero con un sentido diferente, se considera que la informalidad es funcional para el sistema capitalista. Esto implica una posición encontrada respecto a algunos postulados de corte oficialista (sobre todo a nivel de los gobiernos locales) que aseguran que la informalidad es afunacional al sistema porque no permite la medición económica ni la regulación fiscal.

Al respecto y como un argumento en favor de la tesis de la

---

<sup>18</sup>. Aunque en este trabajo se hablará de los sectores "formal" e "informal", dicha denominación se da únicamente por sentido práctico de exposición, ya que en realidad se reconoce en toda su magnitud la validez del continuum de que se habla en la propuesta marxista.



funcionalidad, Alejandro Portes sostiene que el permitir la disponibilidad de "trabajo mas barato" para las empresas formales es parcialmente una consecuencia del "abaratamiento de la vida" basado en las transacciones diarias con el sector informal y considera que probablemente este es el más importante papel jugado por los trabajadores del sector informal, aunque no el único (Portes, 1985).

En virtud de problemas que plantea el estudio de la fuerza de trabajo, en su propuesta, Pérez Sáinz (op. cit.) considera tres dimensiones básicas para analizar el mercado laboral:

- la rotación de la fuerza de trabajo, ya que esta muestra el grado de consolidación de los trabajadores así como el desgaste a que son sometidos en las unidades productivas o comerciales;
- la sanción monetaria, que implica analizar el grado de reconocimiento social de sus funciones laborales y que está directamente ligado a las posibilidades con que cuentan los trabajadores de obtener "medios de consumo necesarios para su reproducción" (alimentación, escuelas, hospitales, vivienda, diversiones, etc.) y finalmente;
- la regulación e institucionalización de la inserción de la fuerza de trabajo al proceso social de producción, donde se mide el grado de reconocimiento "formal" de los trabajadores dentro de la dinámica del intercambio mercantil que prevalece en la sociedad capitalista.

Por lo que respecta a la que hemos denominado como vertiente crítica de orientación marxista, en realidad los trabajos que existen son muy escasos, no obstante, los argumentos que sustentan nos han parecido validos y por tal motivo hemos considerado necesario incluir brevemente sus principales planteamientos, pues nos serán de gran valor para acercarnos mas hacia nuestro objeto de estudio. Para llevar a cabo esto nos basaremos en los trabajos de Rendón y Salas (1985 y 1990c).

Como ya dijimos, los planteamientos de esta vertiente parten de cuestionar el propio concepto de "economía informal", la razón de esto se encuentra en el origen del termino (como ya se mencionó al inicio de este capítulo), el cual surgió a partir del llamado Informe de Kenya (Employment, Incomes and Equality in Kenya) elaborado a principios de los setenta por un grupo de trabajo de la OIT. En el informe se definen las actividades informales de la siguiente manera:

Debemos por tanto enfatizar que las actividades informales no están confinadas al empleo en la periferia de las ciudades, a ocupaciones particulares o aun a actividades económicas. Mas bien, las actividades informales son la forma de hacer cosas, caracterizadas por: a) facilidad de entrada, b) escasa en los recursos locales, c) propiedad familiar de las empresas, d) escala de operación pequeña, e) tecnología adecuada e intensiva en fuerza de trabajo, f) actividades accesorias fuera del sistema ejecutivo formal y, g)

Es así que en el citado informe el uso de los términos formal e informal se presenta como una alternativa a la conocida distinción entre sectores tradicional y moderno en virtud de que, para los autores, los sectores que se analizan se ubican en el ámbito urbano y, por consecuencia, ambos son modernos.

De las anteriores apreciaciones es evidente que el término informal se utilizó para describir condiciones muy particulares de funcionamiento de ciertas unidades económicas que existían en aquel país. Al ser trasladado, por parte del PREALC, a otro contexto se hizo tratando de dar respuesta a los problemas de desempleo y a las formas de organización para la producción y comercialización de carácter no típicamente capitalista en América Latina, lo que significó una adopción "forzada" que, de acuerdo con Rendón y Salas, combinó el concepto originalmente planteado a nivel puramente empírico con la tesis de mercados segmentados de trabajo (que sustenta una corriente ecléctica conocida como "institucionalista"). El resultado final fue la popularización de un "concepto" que ha perdido su acepción original y se ha convertido en un terreno totalmente ambiguo, que más que ayudar a definir con claridad un fenómeno específico ha propiciado una tremenda dispersión y una serie de confusiones metodológicas. Prueba de esto último es que se ha llegado a clasificar como informales actividades tan disímiles como el narcotráfico, el servicio doméstico, la prostitución, la venta callejera, la evasión de impuestos, etc., que evidentemente son de naturaleza tan distinta que no es posible considerarlos de la misma forma.

Otro serio problema que identifican Rendón y Salas sobre el término "economía informal" es que implica, necesariamente, una visión dualista del tipo tradicional-moderno, donde la única relación entre ambos sectores es que uno absorbe la fuerza de trabajo redundante en el otro. (Cartaya, 1987; Cortés, 1989b; García, 1988).

Así pues, el gran problema que identifican estos autores con el uso del término "economía informal" es que se ha utilizado a manera de una caja negra donde es posible encontrar cualquier unidad económica que no cumpla con todas las "normas ideales" de funcionamiento dentro de un régimen de producción que se rige bajo las relaciones sociales de producción capitalistas y la legislación que las acompaña.

De acuerdo con Rendón y Salas la dualidad introducida a través del uso del concepto de "economía informal" conlleva el otro problema sobre cómo identificar las unidades pertenecientes a uno y otro sector; ellos identifican el origen de este problema en la ambigüedad del concepto y sostienen que la mayor parte de las propuestas de medición que se han hecho, pese a que dan por superadas una serie de categorías, al final terminan moviéndose en

un campo de "informalidad" que resulta ser muy semejante a los que anteriormente se identificaban como "marginales" o "subempleados".

No obstante, no todo lo que implica la existencia del termino "informalidad" es nefasto en la vision de los autores. Consideran que la proliferación en el uso de la noción sector informal urbano. "Curiosamente... nos ha hecho reflexionar, de formas novedosas, en procesos que siempre habian existido con nosotros. Por ejemplo, el trabajo a domicilio y otras formas de subcontratación ya no son vistas como fenomenos sin importancia para el resto de la economia" (Rendon y Salas, 1990c: 56).

Después de presentar sus criticas a las diferentes formas en que se ha utilizado el termino de informalidad los autores concluyen haciendo énfasis sobre la necesidad de hallar un concepto que sea propio a la realidad latinoamericana, esto es, un concepto que permita no solo dar cuenta de las características que guardan aquellas actividades que realizan los sectores trabajadores de bajos recursos, sino que ademas permita hacer la cuantificación, tanto de las unidades económicas que funcionan bajo una lógica distinta a la típicamente capitalista, como de los individuos que participan dentro de dicho ambito.

## 2. LA ECONOMIA SUBTERRANEA.

El uso del concepto "Economia subterranea" en América Latina es más reciente que el de "Economia Informal". Por la forma en que se define incluye actividades consideradas como informales, pero se dice (esto lo hacen aquellos que apoyan el uso de este término) que su cobertura es aún mayor.

Su origen se situa en la década de los setenta en los Estados Unidos (J. A. Dewie, 1970), cuando se plantea el cuestionamiento práctico de los sistemas de cuentas nacionales de los países desarrollados porque el grado de confiabilidad de estos no resulta ser lo suficientemente bueno, en virtud de que es evidente que existen ciertas actividades de carácter "ilegal" que contribuyen al Producto Interno Bruto de ese país pero que por su rasgo de ilegalidad no pueden ser contabilizadas en las Cuentas Nacionales. La discusión se torna cada vez más recurrente y en 1977 llega finalmente a acuñarse el termino economia subterránea (Gutmann, 1977). Para entonces en varios países del mundo se venian desarrollando estudios al respecto y algunos organismos internacionales dedicaban su atención al tema. La OIT, por ejemplo, definia ya al empleo clandestino como "una actividad primaria o

secundaria, no ocasional que se lleva a cabo en o más allá de los límites de la ley o de las regulaciones y acuerdos internacionales" (De Grazia, 1980).

Lo que resalta de todos los escritos en donde se retoma el concepto de "economía subterránea" es que, ante todo, se hace referencia al carácter de "ilegalidad" de las actividades que entran en esta categoría. Pero más allá de las cuestiones puramente jurídicas o fiscales en ninguno de esos trabajos se analiza a fondo la naturaleza del fenómeno, en todo caso el interés siempre se centra en la "clandestinidad" de las unidades económicas o del trabajo y para nada se evalúan sus posibilidades positivas o negativas respecto a la funcionalidad dentro de la estructura productiva.

Un elemento estrechamente ligado a la utilización del término es que se identifica a la presencia excesiva del Estado en las actividades económicas (y regulatorias en general) como la razón que explica la existencia de gran cantidad de esas actividades que no son declaradas. De esta forma, se lleva siempre el discurso a enfatizar la presencia de una gran carga fiscal y a hacer recomendaciones en contra de la intervención estatal en la economía -que son las que abanderan la ortodoxia económica (véase por ejemplo CEESP, 1986)-, pero de ninguna manera los planteamientos sobre la economía subterránea se preocupan realmente por las condiciones en que se lleva a cabo el proceso de producción o sobre como es que funcionan las relaciones contractuales al interior de las unidades económicas. En todos los intentos de análisis queda de lado lo que sucede con la fuerza de trabajo que labora en esas unidades y cómo se presentan las condiciones para su reproducción, así como los mecanismos de vinculación con el resto del mercado de trabajo.

### 3. LAS ESTRATEGIAS DE SUPERVIVENCIA.

El concepto de Estrategias de Supervivencia tiene su origen en un trabajo de investigación realizado en Santiago de Chile en 1973 y como suele suceder con otros muchos conceptos al ser retomado por otros autores ha venido sufriendo transformaciones respecto de su alcance y significado originales.

En el trabajo de investigación donde se acuñó el término "Estrategias de Supervivencia" (Duque y Pastrana, 1973) la preocupación primaria de los investigadores se centraba en la forma en que las familias de escasos recursos enfrentan las dificultades que su condición de extrema pobreza les plantea para lograr su reproducción. El concepto operativo que ellos utilizan para hacer explícito que al hablar de reproducción lo que les interesa es el

sentido puramente económico, sin considerar para nada el aspecto biológico, es el de "estrategia objetiva de subsistencia económica". Con este concepto resaltan el papel de los miembros de la unidad familiar en cuanto a su participación económica dentro de la unidad y sostenían que "las estrategias de supervivencia económica familiar consisten principalmente en la acentuación en el ejercicio de funciones económicas para todos o la mayoría de los miembros constituyentes de las unidades familiares... Para la estrategia de supervivencia económica los componentes familiares comienzan a funcionar como un ejército de reserva, movilizable según las diversas contingencias que afectan al fondo familiar de consumo" (op. cit.: 21).

Es preciso recalcar que Duque y Pastrana hacen uso del término estrategias de supervivencia enfocándolo exclusivamente a las unidades familiares que forman parte de las poblaciones marginales urbanas, por ello se puede decir que el concepto fundamentalmente hace referencia a la búsqueda de las unidades familiares por lograr su reproducción material "dada la incapacidad mostrada por el sistema productivo para asegurarles una actividad económica estable de la cual deriven los ingresos necesarios para ello" (Arguello, 1981: 194).

Como dijimos antes, el concepto de estrategias de supervivencia ha venido sufriendo modificaciones a través del tiempo, dichas modificaciones se han debido a que los distintos autores que han hecho uso del término lo han venido "adecuando a sus necesidades". Dentro de las distintas propuestas de modificación en el contenido y significado de este concepto, la de Susana Torrado<sup>19</sup> es una de las más importantes, en virtud de que su trabajo ha servido de base no sólo para el desarrollo de estudios posteriores, sino también para que se creara una creciente confusión sobre el significado real de las estrategias de supervivencia.

Torrado propone que el concepto, de acuerdo como ha sido concebido y utilizado por Duque y Pastrana, es incompleto. La autora considera que el estudio de las condiciones de supervivencia al estar enfocado a las unidades familiares de tipo marginal reduce el campo de análisis porque de entrada deja de lado la posibilidad de incluir el estudio de aquellas familias que no forman parte de esos sectores marginados urbanos (o incluso ni siquiera del ámbito urbano), como sería el caso de la pequeña burguesía urbana o de los estratos obreros que logran un ingreso y por ende, condiciones de

---

<sup>19</sup> Susana TORRADO "Sobre los conceptos de 'estrategias familiares de vida' y 'proceso de reproducción de la fuerza de trabajo': notas teórico metodológicas" Trabajo presentado al Taller sobre Estrategias de supervivencia, organizado por el Programa PISPAI, en el Centro de Estudios Urbanos y Regionales (CEUR), Buenos Aires, 13-14 de marzo de 1980. Reproducido por la revista Demografía y Economía de El Colegio de México, en el Vol. IV, núm. 2, en 1981.

reproducción que van más allá de la pura supervivencia. En virtud de esto, para ella es necesario tomar en cuenta "la dinámica de reproducción de las diferentes clases y estratos sociales en una sociedad concreta" (Torrado, 1981: 205).

Pero no solo eso, otro elemento que modifica la esencia del concepto de Duque y Pastrana es que para esta autora la reproducción no puede ser entendida solo en un sentido puramente económico. Desde su punto de vista, para estudiar la reproducción de las unidades familiares, el punto básico de referencia es tomar en cuenta la consideración biológica, entendiendo como ésta a la creación, supervivencia y desgaste de individuos miembros de la unidad familiar. Esto implica que en el estudio de las condiciones de vida de la clase obrera habría que incorporar elementos del análisis demográfico tales como la natalidad, mortalidad y las migraciones laborales.

A través de estas dos modificaciones básicas al concepto original ella propone utilizar el concepto de Estrategias de Supervivencia Familiar.

De acuerdo con Argüello el nuevo concepto se diferencia en contenido del anterior en dos aspectos fundamentales "a) a la preocupación por la reproducción material de la población a través de su participación económica, se agregan ahora los comportamientos encaminados a asegurar la reproducción biológica del grupo; b) de un fenómeno social que solo alcanzaba a ciertos grupos subordinados y explotados, ahora se trata de un fenómeno social que alcanza a todos los grupos y clases sociales." (Argüello, 1981: 193).

Pero siguiendo también a Argüello podemos decir que, si bien es cierto resulta válida la aportación de Torrado, también es cierto que no por eso deja de tener validez e importancia el concepto según como fue definido por Duque y Pastrana. "No hay dudas que el nuevo concepto de estrategias familiares de vida hace referencia a un fenómeno social más global y más rico en dimensiones dentro de su contenido, comparado con las estrategias de supervivencia, tampoco hay duda de que estas últimas son una parte de aquellas estrategias de vida para algunos grupos determinados dentro del conjunto de la sociedad. Esto no debe significar, sin embargo, que la aparición de un nuevo concepto más general, sustituya o borre del discurso científico a los conceptos más específicos que recortan aspectos parciales de la realidad social que hacen parte de aquel fenómeno más global. De lo contrario, debiéramos arrojar por la borda conceptos como los de socialización y aprendizaje; migraciones laborales; o división familiar del trabajo, que también hace parte de los comportamientos básicos enumerados por Torrado dentro de los componentes de las 'estrategias familiares de vida'. Lo mismo es plenamente válido para las 'estrategias de supervivencia', las que, al igual que los anteriores, ostentan suficiente autonomía relativa como para ajustar un desarrollo conceptual propio que le permita su

tratamiento científico a nivel teórico y empírico." (Argüello, 1981: 193).

#### 4. DEFINICION DEL OBJETO DE ESTUDIO.

Hasta aquí hemos hecho una breve revisión de los diferentes elementos teóricos que nos son de utilidad para precisar los criterios que normarán nuestra elección sobre el objeto de estudio empírico y establecer así las bases para el estudio de las unidades de análisis<sup>70</sup>.

En base a la breve revisión bibliográfica que hemos presentado en la primera parte de este capítulo, podemos decir que, aunque en principio estamos de acuerdo con los planteamientos esbozados por Rendón y Salas sobre la serie de equívocos que existen en el manejo del término "economía informal", también es cierto que la propuesta de dichos autores no nos parece lo suficientemente acabada como para permitirnos desechar por completo el uso de dicho concepto. Antes bien, retomando sus observaciones al respecto, consideramos que mucha de la dificultad que el uso del término implica se puede eliminar si por lo menos se clarifican cuales son las características que deben reunir las unidades para poder ser consideradas dentro del estudio.

Para empezar hay que aclarar que de ninguna manera estamos de acuerdo con los planteamientos del enfoque neoliberal, en tanto que en dicha corriente se plantea la "informalidad" como sinónimo de "falta de legalidad". Desde nuestro punto de vista, esta forma de ver el fenómeno está más cercana a los planteamientos sobre la "economía subterránea" (sección 2) y por ende, no ayuda a entender bien el problema, en último de los casos más que relacionarlo con el mercado de trabajo y las condiciones de vida de la población lo remite a un orden puramente jurídico y fiscal.

Tampoco estamos de acuerdo con los planteamientos de OIT/PREALC respecto a que la informalidad no es funcional para el sistema. Desde luego se reconoce que la persistente existencia de unidades económicas de las que se clasifican como informales en

---

<sup>70</sup> Desde ya queremos aclarar que no pretendemos llegar a una definición precisa del fenómeno y esto no es tanto por falta de voluntad, como por la precaución de no cometer el error de establecer a priori requisitos que posteriormente no correspondan con la realidad. Lo que hacemos a continuación será entonces tratar de delimitar los rasgos generales que consideramos habrán de tener las unidades que se analizarán mediante el estudio de caso.

los países de América Latina resulta ser una "desviación" respecto a las relaciones sociales de producción que caracterizan al modo de producción capitalista, pero esto tiene una razón de ser y es que en nuestros países, con todo y el gran avance y expansión de dicho modo de producción a lo largo del presente siglo (principalmente desde la Segunda Guerra Mundial, a la fecha), todavía persisten formas de producción cuyas características no son típicamente capitalistas (prueba de ello es la importancia relativa que aún conserva la producción agrícola por medio de la economía campesina, o el hecho mismo de que en el medio urbano en vez de recurrir al mercado se siguen produciendo en el hogar muchos de los bienes y servicios de consumo familiar) y aunque están de una u otra forma subordinadas (y en mayor o menor grado) a las condiciones de funcionamiento del modo de producción predominante, no dejan de tener sus particularidades que las hacen diferentes a aquellas que sí se rigen por las leyes de funcionamiento del sistema imperante.

En este sentido retomamos la propuesta de la corriente marxista que reconoce el carácter funcional de la informalidad al sistema y apoyamos los planteamientos en torno al hecho de que permite, por su existencia, el abaratamiento de la fuerza de trabajo, muchas veces muy por debajo de las llamadas normas "ideales", sin que esto devenga en un conflicto social que resulte irresoluble para los mecanismos de control institucional.<sup>21</sup>

Otro elemento valioso que es preciso rescatar de la propuesta marxista es que no se puede pensar el problema haciendo la división tajante (como lo hacen los planteamientos de OIT) entre "sector formal" y "sector informal". Reconocemos el valor de considerar la existencia de un continuum a lo largo del cual se puede encontrar una extensa gama de formas productivas y relaciones salariales que se van entrelazando para conformar una estructura productiva global que resulta ser completamente heterogénea y que por lo mismo no permite hacer una estricta clasificación generalizada, tanto de las que se pueden considerar como unidades informales como de aquellas que serían estrictamente formales. A nuestro modo de ver ambos casos existen sólo en los puntos extremos del conjunto de la estructura productiva y la gran variedad que predomina hacia el interior de la escala no permite establecer una frontera clara de diferenciación. En muchos de los casos podemos encontrar unidades económicas que pueden funcionar en términos "formales" en algunos aspectos e "informales" en otros.

Respecto a las unidades económicas podemos decir que al nivel

---

<sup>21</sup>. Con esto no queremos decir que elimine la posibilidad del conflicto, por el contrario lo conserva y alimenta, lo que sucede es que permite mayor margen de funcionamiento a los mecanismos de estabilidad del sistema, en tanto que sirve como paliativo a las carencias que enfrentan los sectores más pobres de la clase trabajadora.



más general de clasificación se pueden encontrar dentro de la economía informal dos categorías: las unidades familiares y las microempresas y consideramos que es importante definir la manera diferenciada con que se enfocan los papeles que dentro del sistema económico general esta jugando cada una de ellas, ya que de la claridad de esta diferenciación será que logremos una mejor y más cabal comprensión de la informalidad.

Desde el punto de vista que guía el presente trabajo se concibe que la gran diferencia que priva entre las unidades familiares y las microempresas (sean productivas o comerciales) estriba en la forma en que participan en el proceso de reproducción del capital. Así, mientras las unidades familiares tienen su origen generalmente, aunque no siempre, en las necesidades de subsistencia de los miembros de la familia -aunque algunas veces (muy escasas por cierto) como resultado del éxito en su "negocio" posteriormente se conviertan en unidades "microempresariales"-; por el contrario, las microempresas desde el momento mismo de su nacimiento se conciben como un mecanismo de valorización del capital invertido (aunque a una escala sumamente reducida) por el propietario de los medios de producción en el caso de las unidades productivas, o de las mercancías cuando se trata de unidades comerciales<sup>22</sup>.

De aquí resulta fundamental entender entonces que la importancia de las unidades informales familiares estriba en el papel clave que estas juegan en la reproducción de la fuerza de trabajo.

Esto nos lleva a dos consideraciones más: en primer lugar, se puede ver a las microempresas no solo como pequeñas unidades de valorización del capital, que en algunos renglones se mueven en el ámbito de la "no legalidad" y por lo tanto están confinadas a permanecer en la dinámica de la competencia en desventaja; sino que además, hay que pensarlas como una estrategia que surge dentro

---

<sup>22</sup> Es posible incorporar un tercer tipo de unidad de análisis, nos estamos refiriendo a las unidades laborales. En tal caso la forma de clasificación entre "formal" e "informal" se dificulta aun más porque, si bien se puede efectuar una gran división entre trabajo asalariado y trabajo no asalariado, nuevamente la frontera entre uno y otro tipo no se define fácilmente. Si hablamos por ejemplo del trabajo por cuenta propia, formalmente éste no es considerado como asalariado, porque está fuera de las relaciones salariales típicas del modo de producción capitalista; sin embargo, es muy común que este tipo de trabajo se encuentre integrado de manera indirecta incorporándose al ciclo reproductivo de capitales particulares. Un buen ejemplo de esto nos lo proporciona la industria de la construcción, donde los contratistas de obras transforman a trabajadores independientes en asalariados de sus microempresas, las cuales se encuentran a su vez, subordinadas a una cierta firma constructora; o bien, en otras ocasiones se da el caso de los trabajadores que prestan servicios personales (plomeros, reparadores de aparatos electrodomésticos, servidoras domésticas, etc.) en donde la relación que se establece sí es salarial, pero la fuerza de trabajo no se este intercambiando contra capital variable, sino contra ingresos de tipo personal. En virtud de estas dificultades para la clasificación es que hemos preferido no considerar individualmente a los "informales" y por eso solo nos enfocaremos al estudio de las otras dos unidades de análisis que hemos identificado.

(aunque no racionalmente) del sistema económico capitalista para aminorar las presiones urbanas que se generan por la creciente escasez de empleos<sup>23</sup>; y en segundo lugar, que para lograr mejores resultados en la búsqueda de la reproducción de la fuerza de trabajo, las unidades familiares se ven precisadas a recurrir a una serie de estrategias de supervivencia, una de las cuales (que es la que interesa para este estudio) es la formación de unidades económicas (de producción o comercialización) de carácter informal, cuyas características principales son: el escaso capital invertido, bajos niveles de productividad, reducida velocidad de circulación del capital, participación de todos (o por lo menos la mayoría) de los miembros de la unidad familiar, precariedad de los instrumentos técnicos (de reducido valor comercial e incluso muchas veces elaborados dentro de la misma unidad), persistente inestabilidad económica, ausencia de financiamiento y, por lo general, elevado índice de mortandad (de las unidades económicas).

---

<sup>23</sup> Esta nisisa es la que hace entendible que sea en las grandes ciudades de los países del tercer mundo, y más específicamente en América Latina, donde la presencia y persistencia de la informalidad se hace más tempranamente evidente y cómo a partir de la grave crisis que afecta a la región desde finales de los setenta se importancia muestra un claro ascenso.

**CAPITULO 3.**

**LAS CONDICIONES ECONOMICAS  
DE LOS ULTIMOS AÑOS**

## 1. LA ECONOMIA INTERNACIONAL.

A mediados de la década de los setenta (1974-1975) las principales economías del mundo capitalista enfrentaron la recesión más severa desde el término de la Segunda Guerra Mundial y pese a que lograron una "rápida" recuperación, para el año de 1980 sobrevino su recaída en una crisis económica menos profunda pero mucho más prolongada y de mayores efectos, la cual, de acuerdo a la lógica de funcionamiento del sistema capitalista internacional, tuvo serias repercusiones en las economías subdesarrolladas, particularmente en las de los países de América Latina.

Ante el estancamiento de la actividad económica y los elevados índices de desocupación registrados en los países centrales (considerados como los más altos desde la depresión de los treinta), se dió en ellos el resurgimiento de la políticas proteccionistas, las cuales tuvieron un efecto inmediato sobre el comercio internacional, registrándose una drástica reducción en esa actividad en términos absolutos, a causa de la contracción en la demanda de importaciones por parte de los países industrializados.

En el caso de América Latina, tres fueron los elementos decisivos para que se presentara la crisis: el primero de ellos fue la desfavorable evolución del comercio exterior, que se resintió a través de una cuantiosa reducción en la venta al exterior de sus productos primarios -que conformaban el grueso de las exportaciones de la región-, lo que a su vez provocó una continua y marcada disminución de la relación de los precios de intercambio -por los efectos de la ley de la oferta y la demanda- entre los productos vendidos por las economías latinoamericanas y los bienes manufacturados que se importaban de los países centrales.

En un segundo término encontramos el hecho de que en la mayoría de los países industrializados se implementaron medidas de política económica, con el objeto de hacer frente a las tendencias inflacionarias. Hay que mencionar, en particular, aquellas vinculadas con el control de la oferta monetaria y del déficit fiscal, que provocaron el alza de las tasas de interés en los principales centros financieros internacionales y que, por una parte, reforzaron la disminución de la demanda por importaciones en los países centrales y por otra, produjeron una elevación del servicio de la deuda externa de los países de América Latina, ocasionando que se efectuara una cuantiosa -y creciente- transferencia de recursos desde nuestros países hacia las economías acreedoras; fenómeno, este último, que ejerce fuerte presión sobre la disponibilidad de recursos para el desarrollo desde finales de la década de los setenta.

Un tercer elemento -y quizá el más significativo- en la crisis de los países de América Latina fue la acentuada reducción del ingreso neto de capitales desde 1982, ya que se produjo después de un largo periodo de intenso crecimiento tanto de la inversión externa, como del otorgamiento de créditos del exterior, que conjugados durante varios años habían creado y alimentado una alta dependencia de ellos por parte de los países latinoamericanos para el funcionamiento de su economía; además de que su disminución se dió en forma abrupta y coincidió con la presencia de los otros dos elementos anteriormente mencionados. (CEPAL, 1985 y 1989).

## 2. LA CRISIS ECONOMICA EN MEXICO.

En el marco de recesión generalizada de la economía internacional y de los países de América Latina, a partir de 1982 se presenta en México la crisis económica más severa desde el inicio del auge de la posguerra.

En el caso mexicano, además de los elementos comunes del conjunto de Latinoamérica, se sumó la fuerte caída de los precios internacionales del petróleo, rama de la actividad en la que el gobierno había cifrado grandes esperanzas dentro de su "estrategia de desarrollo nacional" desde 1976 y que, ante las adversas condiciones del mercado internacional mostró el grave equivoco que era haber apostado el futuro económico del país en la casi exclusiva exportación de un producto primario.

Es así que a partir de 1982 el país ha tenido que enfrentar un acelerado proceso inflacionario (que a la fecha no logra ser superado del todo) y un fuerte desequilibrio en la balanza de pagos, los cuales se han atacado mediante disminuciones drásticas del gasto público, la implementación de una política de ajuste continuo del tipo de cambio (devaluación del peso frente al dólar) y de fuertes restricciones en materia de salarios.

Los resultados de la política de "estabilización" aplicada durante el periodo de la crisis son, entre otros: reducción sustantiva del gasto público (que ha afectado de manera importante los programas sociales del gobierno, tales como salud, educación<sup>24</sup>, vivienda, etc.), descenso en los niveles de producción y consumo

---

<sup>24</sup> Por ejemplo, el gasto en educación se redujo, en términos reales en 31% entre 1982 y 1988; el gasto en agricultura se redujo en un 72% y en salud y asistencia en 62% (Salinas, 1989:39).

nacional, un aumento significativo en los niveles de desempleo, aumento en las tendencias a la concentración del ingreso y contracción del salario real (CEPAL, 1990: 21 a 39; Cortés, 1990a: 1 a 7; Rendón y Salas, 1990a: 8 a 16).

En general, para el caso de México podemos afirmar que el ajuste económico puesto en práctica a partir de 1982 produjo un aumento en la extensión e intensidad de la pobreza y un mayor desarrollo de las actividades que en general se denominan como "informales". A continuación trataremos brevemente algunos de los indicadores que se vieron más fuertemente afectados por la crisis económica.

#### A. El Producto Interno Bruto.

Durante el periodo 1980-1988 el Producto Interno Bruto de México, prácticamente no creció (1.0%), y la tendencia observada fue todavía más grave durante el lapso 1982-1988 ya que en este caso el crecimiento del PIB se redujo a sólo 0.1%, observándose las notables disminuciones de 4.2% en 1983 y de 3.7% en 1986 (véase cuadros 3.1 y 3.1A). Aunque es preciso aclarar que la fuerte caída de este indicador en el año 1986 se debe, en parte, al comportamiento de los precios internacionales del petróleo, que sufrieron la mayor disminución histórica. De hecho, entre 1986 y 1988 los precios se redujeron a 11.86 y 12.27 dólares por barril y no se recuperaron sino hasta 1989 cuando alcanzaron 15.48 dólares por barril. Esto desde luego tuvo su fuerte incidencia en el comportamiento del PIB nacional, que sólo observó una recuperación significativa hasta 1989, ya que en dicho año crece un 2.9% (véase gráfica 1).

CUADRO 3.1. PRODUCTO INTERNO BRUTO  
(Millas de Millones de pesos de 1960)

	1980	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
AGROPECUARIO	368.0	382.9	399.6	402.1	415.5	407.8	412.3	405.8
MINERIA	144.0	179.5	178.0	181.8	181.7	174.2	183.3	184.0
MANUFACTURAS	929.0	1022.9	945.6	991.0	1051.1	991.3	1016.7	1038.7
CONSTRUCCION	297.2	305.4	246.8	260.0	267.1	239.4	243.0	256.0
ELECTRICIDAD	44.3	54.2	54.8	57.5	61.3	64.6	65.8	69.4
COMERCIO	1249.6	1349.6	1269.5	1294.1	1322.0	1226.6	1254.0	1268.1
TRANSPORTES	295.6	251.0	203.4	207.9	206.2	221.4	203.7	212.2
S. FINANCIAS	383.8	429.9	445.0	459.8	458.8	506.1	518.4	532.9
S. COMUNALES	766.8	834.2	819.6	901.2	899.4	893.0	891.8	897.4
S. GANEROS	-48.2	-57.2	-59.3	-62.3	-62.8	-64.4	-65.9	-67.9
TOTAL	4470.1	4872.0	4629.0	4794.1	4917.8	4735.0	4824.2	4855.2

## ESTRUCTURA PORCENTUAL

	1980	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
AGROPECUARIO	8.23	7.92	8.44	8.76	8.41	8.61	8.58	8.36
MINERIA	3.22	3.71	3.85	3.79	3.69	3.68	3.92	3.79
MANUFACTURAS	22.12	21.19	20.59	20.66	21.37	20.94	21.16	21.39
CONSTRUCCION	4.42	4.32	5.33	5.42	5.43	5.06	5.06	4.84
ELECTRICIDAD	0.99	1.12	1.18	1.20	1.27	1.36	1.37	1.43
COMERCIO	27.95	28.34	27.36	27.07	26.69	25.90	25.67	25.71
TRANSPORTES	6.39	6.02	6.12	6.21	6.23	6.26	6.32	6.43
S. FINANCIER.	6.59	8.87	9.61	9.80	9.90	10.49	10.79	10.96
S. COMUNALES	17.15	17.63	19.00	18.79	18.29	18.86	18.40	18.49
S. BANCARIOS	-1.08	-1.18	-1.28	-1.30	-1.28	-1.36	-1.37	-1.40
TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: SPP, Sistema de Cuentas Nacionales, 1980-1989

CUADRO 3.1A. PRODUCTO INTERNO BRUTO  
VARIACION PORCENTUAL

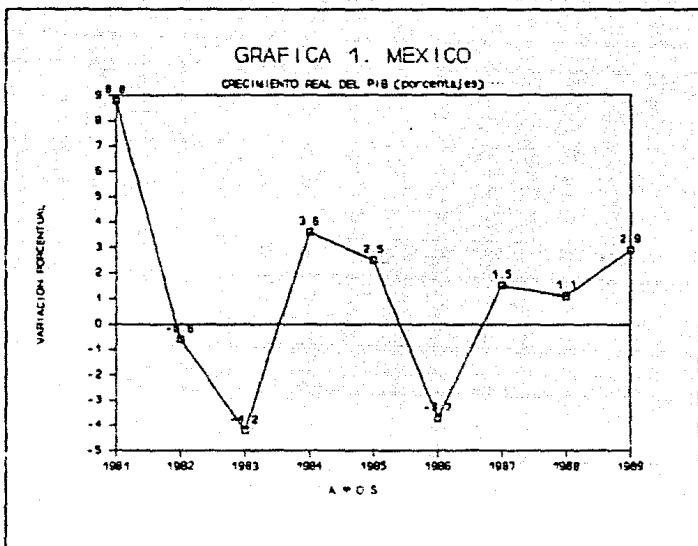
	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	* 1989	T M A C 80-88	02-88
AGROPECUARIO	6.1	-2.0	2.0	2.7	3.1	-1.4	1.1	-1.6	-3.1	1.2	1.0
MINERIA	14.6	8.7	-0.9	2.2	-0.1	-4.1	5.2	0.4	-0.9	3.1	0.4
MANUFACTURAS	6.4	-2.7	-7.8	5.0	4.1	-5.7	2.6	2.2	-6.8	0.6	0.2
CONSTRUCCION	14.4	-7.1	-19.2	5.4	2.7	-10.3	1.5	-3.3	3.0	-2.5	-4.3
ELECTRICIDAD	11.6	9.7	1.1	5.0	6.3	3.6	1.9	5.4	8.0	5.8	4.2
COMERCIO	10.6	-0.9	-7.5	2.5	1.1	-4.5	0.5	1.2	3.2	0.0	-1.5
TRANSPORTES	10.1	-7.5	-2.6	5.1	2.8	-3.2	2.5	2.8	6.1	1.1	1.2
S. FINANCIER.	6.3	5.0	1.9	5.6	1.6	3.9	2.4	2.7	2.0	4.2	3.7
S. COMUNALES	7.6	3.5	3.0	2.5	-0.2	-0.7	0.1	0.4	1.1	2.0	0.8
S. BANCARIOS	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL	8.8	-0.6	-4.2	3.6	2.5	-3.7	1.5	1.1	2.9	1.0	0.1

Fuente: Cálculos basados en cifras de SPP, Sistema de Cuentas Nacionales.

\* Preliminar.

B. La Inflación y los salarios.

Si bien es cierto, ya desde 1976 el índice inflacionario venía mostrando una clara tendencia ascendente, con la entrada franca de la economía en recesión en 1982, este se incrementa notablemente (98.9%) y a partir de entonces se mantiene en tasas por encima del 50% anual, hasta alcanzar 159.2% en 1986 (vease cuadros 3.2 y 3.3), tendencia que no logró "abatirse" hasta 1989, año en que disminuyó a 25%. De acuerdo con el Banco de México,



entre 1982 y 1988 los precios al consumidor y productor se incrementaron alrededor de 48 y 43 veces, respectivamente, tan sólo en el bienio 1983-84, caracterizado como un periodo en el que disminuyó el ritmo inflacionario, el aumento acumulado de los precios al consumidor fue de 187.7%. A partir de 1985, y antes de aplicarse el Pacto de Solidaridad Económica, se intensificó ese proceso; de diciembre de 1984 al mismo mes de 1986 los precios se elevaron 236.9%, y hasta diciembre de 1987 lo hicieron en 773.3%. En 1988 se interrumpió dr sticamente esa tendencia y disminuyó notablemente la intensidad con la que ven  desarrollarse el fenómeno. En esa la inflación llegó a 51.6%, la cifra m s baja en todo el sexenio de De la Madrid, pero todavía alta si se compara con las tasas nacionales previas y sobre todo con las de los países con los que el nuestro sostiene relaciones comerciales en forma significativa (como los Estados Unidos).



**CUADRO 3.2. INFLACION  
ANUALIZADA (DIC).**

1982	98.9
1983	80.8
1984	59.2
1985	63.7
1986	105.7
1987	159.2
1988	51.6
1989	25.0

Fuente: Banco de México

**CUADRO 3.3. VARIACION PORCENTUAL DEL INDICE NACIONAL DE PRECIOS AL CONSUMIDOR  
RESPECTO A DICIEMBRE DEL AÑO ANTERIOR**

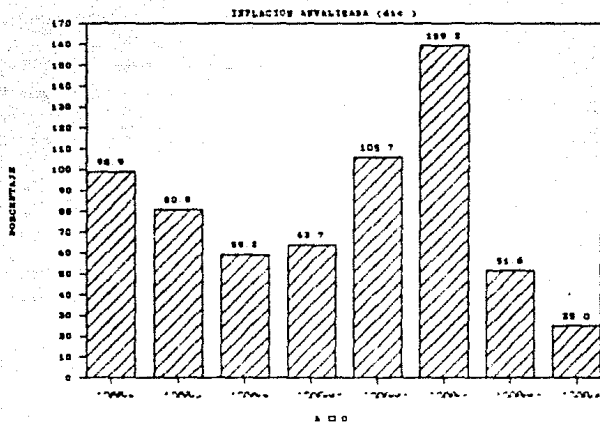
	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
ENERO	5.0	10.9	6.4	7.4	8.8	8.1	15.4
FEBRERO	9.5	16.8	17.0	11.9	13.7	15.9	25.1
MARZO	11.1	22.5	16.8	16.2	19.0	23.6	31.5
ABRIL	13.2	30.1	21.8	19.8	25.7	34.4	35.5
MAYO	26.0	35.9	25.0	22.6	32.1	44.5	38.2
JUNIO	32.0	41.0	30.4	25.7	40.6	55.8	41.0
JULIO	38.8	48.0	34.7	38.1	47.6	67.5	43.3
AGOSTO	54.4	53.8	38.5	35.0	59.8	81.7	44.4
SEPTIEMBRE	62.6	58.5	42.8	41.2	69.8	93.2	45.5
OCTUBRE	71.8	63.8	47.6	46.5	78.6	109.2	46.6
NOVIEMBRE	79.7	71.4	52.7	51.3	90.7	125.8	48.5
DICIEMBRE	98.9	80.8	59.2	63.7	105.7	159.2	51.6

Fuente: Banco de México, Índice Nacional de Precios al Consumidor.

La intensidad y desigualdad con la que se manifestó el alza de precios a partir de 1982 estuvieron determinadas por un mecanismo de incrementos continuos de precio, desarrollado tanto por las empresas como por la política gubernamental de precios y tarifas del sector público, tasas de interés, tipo de cambio, precios de garantía y controlados, lo que contribuyó considerablemente a generar las presiones inflacionarias ya indicadas.

En forma similar fueron afectados los salarios. Pese a haberse visto sujetos a varias revisiones, no sólo anuales como había sido lo usual sino semestrales e incluso trimestrales, sin olvidar los aumentos de emergencia, continuaron perdiendo una proporción muy importante de su poder adquisitivo, estimado en alrededor del 50% en el periodo que va de 1982 a 1988.

GRAFICA 2 MEXICO



En suma, la inflación ha sido uno de los principales problemas de la economía mexicana durante el periodo 1982-1989, apenas superada parcialmente en este último año. La clave de la superación de la inercia inflacionaria se logró sólo cuando se controlaron institucionalmente las principales variables macroeconómicas (principalmente precios y tipo de cambio), medida desechada durante la mayor parte del sexenio 1982-88. Sin embargo, esta caída en la tasa de inflación no evitó ni compensó la pérdida previa del poder adquisitivo del salario lo que si es importante resaltar es que sirvió de precedente para que el gobierno de Carlos Salinas iniciara su gestión con el Pacto para la Estabilidad y el Crecimiento Económico (PECE), que a la fecha ha sido renovado ya en dos ocasiones. Siendo el propósito de este nuevo pacto, con base en la concertación, el de mantener el control inflacionario para sentar las bases de una recuperación modesta pero sostenida.

De acuerdo con las políticas de restricción salarial implementadas y por los efectos de la inflación, desde 1982 en adelante se aceleró la pérdida del poder adquisitivo de los asalariados, a tal grado que la caída del salario mínimo real fue de poco más de un 50% entre 1982 y 1989, y de aproximadamente 60%

respecto a 1976 (año en que alcanzó su máximo). En 1982 el salario mínimo real fue casi igual al de 1970" (Cortés y Rubalcava, 1990: 2-3). Estos porcentajes por sí mismos nos dan una idea de la dureza con que la crisis ha golpeado a las clases trabajadoras a lo largo de los últimos diez años.

### C. El empleo.

De acuerdo con lo que se ha presentado hasta aquí, es innegable que la recesión económica al afectar el funcionamiento de la economía nacional tuvo serios efectos sobre la clase trabajadora, una de cuyas principales vías, como ya se vio, fue la reducción en el poder adquisitivo por el efecto combinado de la espiral inflacionaria y las restricciones salariales impuestas. El otro mecanismo, no menos importante que el ya mencionado, aunque quizá si menos evidente de acuerdo al enfoque de medición de las estadísticas oficiales, es el que se refiere a la forma en que la clase trabajadora resintió la crisis a través del empleo.

Por lo que respecta a la información existente sobre la ocupación en los sectores no agropecuarios en México y guardando las debidas reservas por las limitaciones de cada una de las fuentes de información (principalmente el Sistema de Cuentas Nacionales, los Censos Económicos y la Encuesta Nacional de Empleo Urbano) ya apuntadas por Rendón y Salas<sup>26</sup> (vease Rendón y Salas, 1990b: 4-7) reseñaremos en forma breve los impactos de la recesión.

De acuerdo con los autores, durante la década de los ochenta<sup>28</sup> el empleo se caracterizó por el predominio de los siguientes procesos: profundización de la "terciarización" de la economía; tendencia a la concentración del capital en la industria *versus* una tendencia al aumento de la "precariedad" en el comercio y los servicios y; aumento del trabajo no asalariado.

En un trabajo anterior ellos habían mostrado como el proceso de terciarización se inició en México por los años cincuenta (Rendón y Salas, 1987)<sup>27</sup>. A la luz de su reciente análisis, durante

---

<sup>26</sup>. El desarrollo que sigue está basado en los resultados obtenidos por estos autores.

<sup>28</sup>. Los autores analizan un periodo más amplio (1975-1987) que el de nuestro interés (1982-1989), no obstante, la forma de exposición de sus resultados nos permite hacer uso de ellos sin ningún inconveniente.

<sup>27</sup>. No obstante esto, Brígida García mediante el seguimiento de los Censos de Población y Vivienda de 1950, 1960 y 1970 muestra que los trabajadores no asalariados han constituido una proporción importante del empleo en México desde antes; la gran diferencia es que todavía en 1950 y 1960 un alto porcentaje (36.2% y 22.2%, respectivamente) era aportado por el sector agropecuario y mientras como, conforme transcurre el tiempo y se consolida el sistema capitalista en esferas distintas a la industrial, el comercio es el sector que se va constituyendo en la actividad no agropecuaria que mayor dinámica muestra en cuanto a la importancia del trabajo

la década de los ochenta este proceso se ve reforzado porque, a partir de 1982 el sector manufacturero redujo considerablemente su capacidad para generar nuevas ocupaciones, ya que pasó de una tasa media de crecimiento anual de 5% en 1975-80 a 3% en 1980-85 y 1.83% en 1985-89, lo que se vió reflejado en una menor participación relativa en el incremento neto de personas ocupadas en establecimientos fijos del 42% al 31%, entre el primer y segundo periodo de los mencionados, respectivamente. Desde luego, el terreno perdido por el sector manufacturero representó un avance en términos relativos para los sectores comercio y servicios (véase cuadro 3.4).

Sin embargo, paralelamente con el proceso de terciarización, los indicadores mostraron que a pesar de que en el lapso 1980-89 el comercio y los servicios fueron los sectores que mayor dinamismo mostraron en cuanto a la creación de empleos "a fines de la última década ambos sectores absorbían ya las dos terceras partes del personal ocupado total y más de la mitad del personal asalariado" (*ibidem*:12). Tendencialmente el tamaño de los establecimientos de dichos sectores es cada vez menor y también cada vez se incrementa en ellos la proporción de trabajo no asalariado.

Esto último tiene una importante implicación respecto a la actividad económica urbana pues, aunque entre 1980 y 1989 se crearon 2.6 millones de empleos, una alta proporción de estos nuevos puestos de trabajo corresponden a la categoría de no asalariados (con una clara tendencia a incrementarse año con año), lo que lleva a inferir que la profundización en el proceso de terciarización está fuertemente ligada con la puesta en práctica de estrategias de supervivencia por parte de las unidades familiares para enfrentar los efectos de la crisis económica (hay que recordar que cada vez las unidades comerciales y de servicios son de menor tamaño y por lo mismo de menor capital invertido); efectos que, de acuerdo con los datos que ofrecen las estadísticas, más que estar ligados a una falta de fuentes de trabajo, tienen que ver con el deterioro del ingreso real de la clases menos favorecidas.

---

no asalariado. ... en 1970 todavía más de la tercera parte de los trabajadores del comercio eran no asalariados, lo cual lo convierte en la rama no agrícola que ofrece mayor espacio para este tipo de trabajadores" (García, 1989: 447 y 448 véase también García, 1988).

CUADRO 3.4.  
TASAS DE CRECIMIENTO MEDIO ANUAL DEL EMPLEO SECTORIAL

	1975-1980			TOTAL
	Manufac	Comercio	Servs	
ESTABLECMTOS	1.23	3.66	4.40	3.53
PERS. OCUP.	4.99	5.44	7.00	5.56
ASALARIADOS	5.29	5.89	7.45	5.81
NO ASALARDS.	1.62	5.01	6.20	4.90
T. M. U.*	3.72	1.72	2.49	1.96
	1980-1985			
ESTABLECMTOS	0.52	1.67	4.40	2.33
PERS. OCUP.	2.92	4.09	7.00	4.24
ASALARIADOS	2.98	5.20	7.45	4.38
NO ASALARDS.	2.15	2.95	6.20	3.85
T. M. U.*	2.39	2.38	2.49	1.86
	1985-1989			
ESTABLECMTOS	5.92	10.27	11.56	10.19
PERS. OCUP.	1.83	7.46	12.14	6.44
ASALARIADOS	1.64	8.44	13.71	6.20
NO ASALARDS.	4.35	6.35	9.06	7.05
T. M. U.*	-3.86	-2.55	0.52	-3.41

Fuente: Rendon y Salas, 1990b: Cuadro 1, p. 46.

\* Tamaño medio de las unidades.

### 3. CRISIS ECONOMICA Y EMPLEO EN LA CIUDAD DE MEXICO.

De acuerdo con la información de los Censos Económicos<sup>24</sup> el comportamiento del empleo en la ciudad de México es análogo con el observado a nivel nacional, en lo que se refiere a las tendencias al aumento de la participación relativa dentro del total, tanto de las unidades económicas pequeñas, como del trabajo no asalariado; aunque al mismo tiempo se observa que entre 1975 y 1989 el empleo en el Distrito Federal pierde importancia relativa, respecto al nivel nacional, en su participación del sector manufacturero,

<sup>24</sup> Los Censos Económicos de 1950 y 1955 sólo ofrecen información por entidad federativa, lo que implica que el marco espacial en este caso es el Distrito Federal cuando se habla de la Encuesta Nacional de Empleo Urbano (ENEU), por el contrario, la referencia espacial será la Zona Metropolitana de la Ciudad de México.

comercio y servicios.

Asimismo, durante el periodo se observa que en las actividades comerciales, la evolución del empleo "estuvo fuertemente marcada por la conducta de clases como comercio de consumo no alimenticio al mayoreo y al menudeo en establecimientos especializados, así como por la clase de comercio alimenticio y de tabaco al menudeo (clase que contiene a las misceláneas)". (Rendon y Salas, 1990a:11)

Por su parte la ENEU pareciera mostrar cifras contrastantes con las de los Censos Económicos (según esta fuente entre el primer trimestre de 1979 y el primer trimestre de 1989, el Area Metropolitana de la Ciudad de Mexico incremento su participación, respecto al nivel nacional, en cuanto a personal ocupado de 50.53% a 53.25%, respectivamente), sin embargo, Rendon y Salas dicen que esto es aparente, lo que sucede es que la ENEU si puede captar las actividades por cuenta propia que son omitidas por los Censos Económicos, debido a que estos ultimos estan abocados a recabar la informacion de los establecimientos fijos; no obstante las ventajas señaladas, al mismo tiempo la ENEU, por los criterios de captación que utiliza sobrestima el incremento del empleo (Garcia, 1988; Rendon y Salas, 1985).

A pesar de estas notables diferencias entre ambas fuentes, los resultados de la ENEU coinciden en marcar la tendencia a "frenar el proceso de salarización" observado por los Censos, así como por el incremento en el proceso de terciarización, ya que paralelamente se incrementa en forma notable tanto la participación del trabajo no asalariado como de los sectores comercio y servicios y esto se debe en gran medida a que la industria de la construcción y el sector manufacturero, que hasta entonces eran los que observaban el mayor dinamismo en cuanto al crecimiento del empleo asalariado, son fuertemente afectados por la crisis. "Aunque la mayor parte del incremento neto del empleo correspondio a ocupaciones asalariadas, éstas crecieron a una tasa mucho menor (36%) que las no asalariadas (94%), de tal manera que el peso relativo del trabajo asalariado en el empleo global se redujo del 81% al 75%. El mayor dinamismo de las ocupaciones por cuenta propia caracterizó a casi todas las ramas, pero el grueso del incremento neto del trabajo no asalariado (85%) se concentró en el comercio y los servicios." (Rendon y Salas, 1990a:15)

Destaca el hecho de que dos terceras partes del empleo en el comercio era de tipo no asalariado; que 195,000 personas (15% del total) no contaban con establecimiento fijo, es decir eran vendedores ambulantes y que aproximadamente el 40% de los que trabajaban preparando o vendiendo alimentos lo hacian en la via pública o a domicilio.

En síntesis, para el caso de la Ciudad de Mexico se confirman las tendencias que existen a nivel nacional de aumentar el empleo de tipo no asalariado, experimentan una reducción del tamaño medio

de las unidades y la aceleración del proceso de terciarización; por ello, resulta válido afirmar que también en este caso particular, el comportamiento del empleo, más que reflejar una falta de fuentes de trabajo, está fuertemente ligado a la proliferación de acciones de respuesta por parte de las unidades familiares para contrarrestar la disminución de sus niveles de ingreso por la crisis.

#### 4. LA INFORMALIDAD EN EL MARCO DE LA CRISIS.

Hasta aquí el análisis de las fuentes estadísticas sobre el empleo, conjugado con el contexto de crisis de la economía mexicana desde 1982 a la fecha, nos han llevado a plantear que la gran proliferación de actividades por cuenta propia y el tremendo incremento de la proporción del trabajo no asalariado demuestran que, si bien es cierto, la población urbana ha tenido que enfrentar la reducción en la capacidad de absorción de la fuerza de trabajo por parte de las unidades económicas de funcionamiento bajo la lógica de acumulación capitalista (esto es, aquellas unidades que trabajan bajo las "normas jurídicas y fiscales" que reglamentan la economía con un modus operandi basado en el empleo de trabajo asalariado y cuyo objetivo final es la acumulación del capital), en realidad el problema más grave a que se enfrentan las familias de trabajadores es la disminución real de su ingreso, con el consecuente deterioro de sus niveles de vida.

Algunos estudios empíricos han demostrado que es en los principales centros industriales del país donde se generan y reproducen mayoritariamente los sectores no asalariados y esto responde básicamente al hecho de que tales sitios son al mismo tiempo los centros que concentran los mayores porcentajes de la población urbana (García, 1989; Kowarick, 1978 y Souza, 1980).

Si a este "patrón" de comportamiento agregamos el contexto de recesión de la actividad económica, encontraremos fenómenos como el que se ha venido haciendo cada vez más presente en la ciudad de México en los últimos años de una explosiva proliferación de gente que se dedica a las actividades comerciales en la vía pública, de venta y preparación de alimentos callejeros y de surgimiento de pequeñas unidades (comerciales y de producción) sobre todo en las zonas más pobres de los alrededores de la ciudad. Es evidente que el desmesurado crecimiento de estas actividades (que han existido desde siempre en México, pero nunca se les considero como un "problema" sino hasta la década de los ochenta) en los últimos años sólo se puede explicar en el marco de la crisis y que, basta con

observaciones simples para darnos cuenta que el grueso de las unidades existentes, en realidad no son otra cosa que "el negocio" de la familia, donde de una u otra manera (ya sea vendiendo la mercancía, comprando los insumos, transportando e instalando el puesto o simplemente "ayudando") todos los miembros de esa familia participan.

Esto nos lleva a decir que, si se quiere caracterizar a los informales como individuos aislados en búsqueda de la obtención "fácil" de ganancias mediante la evasión fiscal o la "competencia desleal", no se logrará entender en su justa medida la naturaleza de ese fenómeno llamado economía informal, precisamente porque se estará dejando de lado el contexto socio-económico que lo ha hecho crecer hasta convertirse en un fenómeno de importancia por lo que respecta a las condiciones de vida y reproducción de la fuerza de trabajo.



## **CAPITULO 4.**

### **ACERCAMIENTOS AL AREA DE ESTUDIO**

## 1. LA ESPECIFICIDAD URBANO-TERRITORIAL DE UN AREA PERIFERICA.

La idea de considerar un proceso territorial específico, como es la urbanización periférica, parte del hecho de que durante mucho tiempo, el desarrollo capitalista ha requerido de la concentración de las actividades económicas y la fuerza de trabajo, y ha generado procesos de urbanización altamente concentradores (véase Unikel, 1976 y Lander, 1975). Ahora bien, con la crisis actual del capitalismo y los cambios en el régimen de acumulación surge la pregunta de si se seguirán generando esos procesos de urbanización "concentradores" o en su caso, ¿cuáles son las transformaciones que han de experimentar dichos procesos?

En principio se podría pensar que el ámbito de transformación es muy lejano a una de las áreas periféricas de la ciudad de México, sin embargo aunque correspondan a una escala macro, al parecer en los distintos ámbitos urbanos están adquiriendo especificidades propias a través de dos procesos, que aparentemente estarían desvinculados, como lo son el de "renovación" y el de "expansión urbana". De estos dos procesos, el primero recién comienza a perfilarse para el caso del Área Metropolitana de la Ciudad de México, en cambio el segundo ya se ha materializado extensamente como "expansión metropolitana" o formación de la periferia metropolitana.

Evidentemente que ambos procesos son expresiones de la "concentración", sin embargo igual resulta válido plantear si la concentración urbana actual acaso no estaría orientándose de acuerdo a nuevas modalidades -y más específicamente- en lo relativo a la "expansión urbana y formación de la periferia"? Es en este contexto que surge la necesidad de indagar acerca de cómo contribuye la informalidad a la construcción de la periferia urbana, y en qué medida el territorio (que se va produciendo) hace a la definición de esa informalidad.

El proceso de producción de la periferia en relación con el ámbito metropolitano en conjunto, es una manifestación de la segregación urbana basada en una gestión altamente excluyente, que margina de los servicios y equipamientos más necesarios a amplios sectores de la población bajo la justificación de la existencia de "una ciudad legal" y "una ciudad ilegal".

Asimismo, un proceso de producción de la periferia metropolitana, como el que está ocurriendo en el Valle de Chalco, con importantes contingentes poblacionales procedentes del mismo ámbito metropolitano pone en tela de juicio uno de los postulados formulados en los setenta -ampliamente aceptado-, según el cual el proceso de urbanización sería "la transferencia de población dispersa y/o agrupada en asentamientos de baja densidad, hacia asentamientos... más densos, y establemente ocupados..."

(PISPAL, 1975: 39). Más allá de lo que pueda significar que la realidad esté cuestionando ciertos planteamientos como el mencionado (y no es el único), al mismo tiempo, es de destacar que ello pone de relieve la necesidad de buscar nuevos esquemas explicativos, nuevas construcciones conceptuales de los procesos de urbanización que están ocurriendo en la actualidad; es decir, hay que repensar la ciudad y repensar la producción de la periferia metropolitana a la luz del nuevo modelo de desarrollo que se viene gestando a consecuencia de la crisis económica que enfrentan los países de América Latina durante la década de los ochenta.

De esta forma, la producción de la periferia con contingentes de población procedentes de zonas consolidadas del Área Metropolitana, viene a inscribirse dentro de lo que ha sido denominado "estrategias" sociales de reproducción -ante la carencia total de alternativas-. Y no en el campo de las llamadas "opciones", que son aquellas tomadas individualmente y se dan, necesariamente, a través de la dinámica del mercado. Con ello la producción de la periferia que se da en los últimos tiempos -en particular en Chalco- queda estrechamente relacionada con las formas sociales de "resistencia-sobrevivencia- transformación", o dicho en otros términos, con "el conflicto social" producido en el seno de la segregación urbana.

Ya en 1985, Guillermo Geisse y Francisco Sabattini afirmaban que "los mecanismos de sobrevivencia (entre ellos las actividades económicas informales) se estructuran en función del territorio... los mecanismos colectivos de sobrevivencia son por definición territoriales" (Geisse y Sabattini, 1985: 39). Cabe observar que estos autores relacionan el incremento y la multiplicidad de mecanismos de sobrevivencia desarrollados por los pobres de las grandes ciudades con la crisis internacional, la cual afecta más a los sectores sociales de menores recursos que encuentran en la informalidad "una estrategia" para su supervivencia.

Al parecer en estas ideas cuando se expresa que los mecanismos de sobrevivencia tienen una connotación territorial -o que se estructuran sobre un territorio-, se estaría entendiendo al territorio como el soporte de la actividad (o de las estrategias), o bien como el ámbito en el que esa actividad (de sobrevivencia) tomaría cohesión. Sin embargo, sería posible avanzar más e investigar como el espacio no solo es continente y cohesionador de esas estrategias de sobrevivencia, sino también como se hace determinante de las mismas -al menos parcialmente-, y como la informalidad (en tanto que estrategia) hace a la construcción de la periferia. Lo cual se proyecta en la necesidad de investigar si es posible pensar que la informalidad periférica es una estrategia individual o de algunos sectores sociales (empobrecidos), y/o si se trata de una estrategia social o colectiva -siguiendo la expresión de Geisse y Sabattini- funcional a las transformaciones que sufre el sistema ante una profunda crisis.

En el contexto de estas relaciones, cabe observar que el hecho de que amplios sectores de la periferia acudan a una multiplicidad de estrategias de informalidad, mas allá de presentarse al amparo de la "crisis", también influye el hecho de que la principal alternativa adoptada por la política económica ha implicado el desmantelamiento del Estado Benefactor y día a día presenciamos la consolidación de un Estado Neoliberal. Creemos que esto cobra particular relevancia en relación a la magnitud que adquiere la informalidad.

El acercamiento, en estos términos, a la temática que define el eje de estudio, lleva a retomar la conceptualización desarrollada por Milton Santos con relación al "circuito inferior" (Santos, 1975). Para este autor el modelo de modernización implica una profundización de las desigualdades sociales, el empobrecimiento de amplias capas de la sociedad, a través de la distribución cada vez mas dispar del ingreso, y a su vez, ello se asocia con el cambio en la demanda de fuerza de trabajo y en la generación de empleo. Si ello en los países desarrollados significa una disminución del empleo, en el Tercer Mundo es mucho más grave aún y particularmente en las grandes ciudades. A lo que se suma la posibilidad de que las actividades que integran este circuito sirvan para transferir recursos al circuito "superior", el de las actividades "modernizadoras". Tal como expresa Santos, el circuito inferior de las ciudades del Tercer Mundo -y en el que se inscribe la pobreza urbana-, bien se podría definir con la fórmula de Lavoisier "nada se pierde, nada se crea, todo se transforma" (op.cit.: 186).

## 2. EL MUNICIPIO DE CHALCO DE DIAZ COVARRUBIAS.

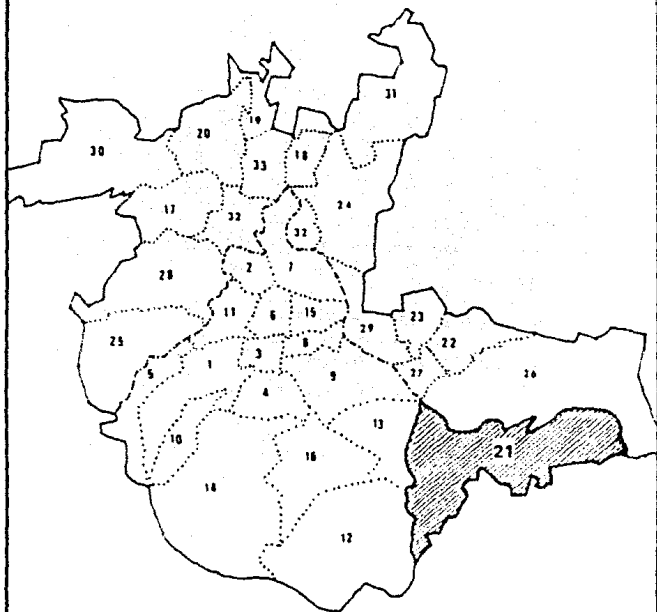
La historia de Chalco se remonta aproximadamente hacia el año 1000 de nuestra era en que fue fundado por los chichimecas. Durante la conquista española, debido a que era un pueblo sometido por el imperio mexica, Chalco establece alianza con los españoles y colabora con ellos para derrotar a Tenochtitlan. Debido a su posición geográfica durante la Colonia (se encontraba a orillas del lago del mismo nombre) y hasta mediados del siglo XIX en que es desecado el lago de Chalco, el lugar jugó un importante papel para el tráfico de carga y pasaje (Vidrio, 1987).

Aunque se desconoce la fecha en que se fundó el municipio, se sabe que a partir de 1861 al nombre original de Chalco se agregaron los apellidos de Diaz Covarrubias. Geográficamente se localiza al sudeste del Distrito Federal (ver mapa 1) y tiene una superficie de 28,820 ha. (Ayuntamiento del municipio de Chalco, 1984: 15).

"El municipio de Chalco presenta en general tres tipos distintivos de relieve: la primera zona posee superficies planas y ocupan aproximadamente 47% del territorio municipal y se localizan en la parte oeste; es ahí donde se encuentran las ciudades de Chalco de Díaz Covarrubias y San Pablo Atlazalpa, así como las áreas dedicadas a la agricultura.

"La segunda zona consta de áreas de topografía accidentada; su superficie abarca 33% del municipio y se encuentran en la Sierra Nevada, que está al este del mismo; estas áreas pertenecen al Parque Nacional de Zoquiapan.

# MAPA No. 1. ZONA METROPOLITANA CD. DE MEXICO



## DISTRITOS FEDERALES MEXICANOS

1. Benito Juárez
2. Cuauhtémoc
3. Cuernavaca
4. Iztapalapa
5. Magdalena
6. Milpa Alta
7. Nezahualcóyotl
8. Xico
9. Tlalpam
10. Venustiano Carranza
11. Cuajalpan de Zaragoza
12. Cuajalpan de Zaragoza
13. Cuajalpan de Zaragoza
14. Cuajalpan de Zaragoza

## DISTRITOS DE MEXICO

1. Alameda de Ixtapalapa
2. Cuauhtémoc
3. Cuernavaca
4. Iztapalapa
5. Magdalena
6. Milpa Alta
7. Nezahualcóyotl
8. Xico
9. Tlalpam
10. Venustiano Carranza
11. Cuajalpan de Zaragoza
12. Cuajalpan de Zaragoza
13. Cuajalpan de Zaragoza
14. Cuajalpan de Zaragoza
15. Cuajalpan de Zaragoza

"La tercera zona corresponde a las áreas semiplanas y comprende aproximadamente 20% del área municipal; está conformada por valles intermontañosos, localizados al oeste de las poblaciones de San Martín, Cuautlalpan y Santa María Huexoculco." (Nuñez, et al., 1987a: 336).

En el municipio de Chalco la densidad de población hasta 1980 se encontraba muy por debajo de los promedios tanto del Distrito Federal como del Estado de México Metropolitano (EMM) -y consecuentemente del conjunto de la Zona Metropolitana de la Ciudad de México (ZMCM) -véase cuadro 4.1-. Esto en buena parte se debe a la alta porción de su territorio de tipo montañoso, pero también a que el municipio continúa destinando gran parte del suelo a la agricultura y en aquellos casos en que las características del suelo no lo permiten, subsisten grandes extensiones de pastizales.

CUADRO 4.1. ZMCM: SUPERFICIE TERRITORIAL Y URBANA (1980)

	SUP. TERRITORIAL TOTAL (ha)		SUPERFICIE TOTAL AUCM (ha)		
	(1)	(%)	(2)	(%)	(1)/(2)
	ABSOLUTOS	(%)	ABSOLUTOS	(%)	(%)
D. F.	150300	46.5	62501.0	56.06	41.58
CHALCO	27359	8.4	1962.6	1.76	7.17
EDO. MEXICO*	172793	53.4	48996.2	43.94	28.37
TOTAL ZMCM	323003	100.0	111497.1	100.00	34.52

FUENTE: Cuadro 4.3 de Graizbord y Salazar (1987). "Expansión física de la ciudad de México" en Garza y PICYATEC, op.cit. p. 122

\* Estado de México Metropolitano (17 municipios).

Dentro de las características demográficas del municipio de Chalco, de acuerdo con los datos disponibles<sup>29</sup> el comportamiento de la tasa de crecimiento natural del municipio no muestra gran diferencia respecto del observado para el conjunto de la ZMCM. Donde sí se puede observar una diferencia significativa es en el crecimiento social del municipio, después de que en el periodo 1950-60 el municipio de Chalco se mostraba como un expulsor neto

<sup>29</sup> In casi todos los casos se ha considerado únicamente hasta el año de 1980 porque a la fecha no se cuenta aun con los resultados del Censo General de Población y Vivienda, levantado en 1990. Solo en el caso de los datos de población total y por sexo se pudo hacer uso de los resultados preliminares de dicho censo, publicados por el INEGI hacia el final de 1990.

de población (cuando ya el EMM se había convertido en un importante receptor de población migrante con una tasa anual de crecimiento social del orden de 4.25%). Sin embargo esta situación contrasta con lo que sucede durante el decenio 1970-80 en que el municipio se ha convertido, sin duda alguna, en un importante receptor de población (con una tasa de crecimiento social anual de 3.09%), no obstante que está muy por debajo del promedio del EMM, si absorbe, en términos relativos, mayor población que el conjunto de la ZMCM (cuadro 4.2). Los datos del censo de 1990 seguramente mostrarán una profundización en esta tendencia. Es importante hacer mención que, de acuerdo con los cálculos de Virgilio Partida (1987b), para 1980 el 62.7% de los recién inmigrados en Chalco provenía de alguna de las delegaciones o municipios de la ZMCM. Esto es, se trata de población que ya residía en la ZMCM y por algún motivo cambió su lugar de residencia durante la década 1970-80 al municipio de Chalco.

CUADRO 4.2. ZMCM: D.F., EDO. MEX. y CHALCO  
CRECIMIENTO NATURAL Y SOCIAL (1959-1980)  
(Tasas anuales)

	TASA DE CREC. NATURAL			TASA DE CREC. SOCIAL		
	1950-60	1960-70	1970-80	1950-60	1960-70	1970-80
D. F.	3.18	3.21	2.95	1.43	0.23	-0.72
CHALCO	3.03	2.83	2.85	-0.05	0.50	3.09
EDO. MEXICO*	3.02	2.96	3.00	4.25	8.84	5.13
TOTAL ZMCM	3.18	3.17	2.97	1.66	1.78	1.09

FUENTE: Cuadro 4.9 de Negrete y Salazar (1987) "Dinámica de crecimiento de la población de la ciudad de México (1900-1980)" en Garza y PICYATEC (1987) op. cit. p. 127

\* Estado de México Metropolitano (17 municipios).

Por lo que respecta al comportamiento de crecimiento total de la población en Chalco, en los cuadros 4.3 y 4.4 se puede observar como a partir del decenio 1970-80 se modifican sustancialmente las pautas del municipio, pues de venir mostrando tasas del orden del 3% en dicho decenio asciende al 6.91%, tasa muy por encima del 4.22% que se obtiene para el conjunto de la ZMCM. Mas aun, cuando se agrega al análisis los datos preliminares arrojados por el último censo, el municipio de Chalco alcanza la impresionante tasa de crecimiento medio anual durante 1980-90 de 13.26%, cuando el Distrito Federal se ha convertido en un expulsor neto de población y el EMM de venir observando tasas de crecimiento anual de 8.94%, 15.31% y 2.31% en los decenios anteriores, ya en la última década mostro una importante disminución en su tasa de crecimiento anual, ya que se encuentra ahora en un 2.20%. Este comportamiento



observado por las tasas de crecimiento anual en Chalco refuerza el comentario hecho anteriormente con motivo del cuadro 4.2 y puede resultar todavía más ilustrativo si al comparar las cifras de población total del municipio entre 1970, 1980 y 1990 nos damos cuenta de que tener 41,042 habitantes en el primer año, para 1980 logro duplicar su población alcanzando una población total de 81,532, misma que se vió aumentada aproximadamente en un 247% hacia 1990 en que la población de Chalco llegó a ser de 283,076 habitantes. Si hacemos el cálculo para ver el movimiento total entre 1970 y 1990 nos podremos dar cuenta de que en dicho periodo el incremento de la población fue del orden de un 590%, porcentaje que por si solo es más que ilustrativo del intenso proceso de poblamiento que se ha venido dando en el municipio durante los últimos 20 años y, particularmente, durante el último decenio.

CUADRO 4.3. ZMCM: D.F., EDO. MEX. y CHALCO  
POBLACION MEDIA ESTIMADA (1950-1990)

	HOMBRES	MUJERES	TOTAL	HOMBRES	MUJERES	TOTAL
	1950			1960		
D. F.	1501215	1738625	3239840	2469528	2708595	5178123
CHALCO	11743	11678	23421	16043	15565	31608
EDO. MEXICO*	109154	107210	216364	258180	251438	509618
<b>TOTAL ZMCM</b>	<b>1610369</b>	<b>1845835</b>	<b>3456204</b>	<b>2727708</b>	<b>2960033</b>	<b>5687741</b>
	1970			1980		
D. F.	3534407	3793017	7327424	4394607	4770529	9165136
CHALCO	22082	22133	44215	41042	40490	81532
EDO. MEXICO*	1063508	1054346	2117854	2526071	2583539	5109610
<b>TOTAL ZMCM</b>	<b>4597915</b>	<b>4847363</b>	<b>9445278</b>	<b>6920678</b>	<b>7354068</b>	<b>14274746</b>
	1990					
D. F.		3945970	4290990	8236960		
CHALCO		141537	141539	283076		
EDO. MEXICO*		3125969	3222747	6348716		
<b>TOTAL ZMCM</b>		<b>7071939</b>	<b>7513737</b>	<b>14585576</b>		

FUENTE: 1950-1980. Cuadros 4.12 y 4.13 de Partida Bush (1987) "Natalidad y mortalidad en la ciudad de Mexico (1950-1980)" en Garza y PICYATEC *op. cit.* pp. 132-133

1990. INEGI-SPP. Resultados preliminares del XI Censo General de Población y Vivienda.

\* Estado de Mexico Metropolitano (17 municipios).

CUADRO 4.4. ZMCM: D.F., EDO. MEX. y CHALCO  
TASAS MEDIAS DE CRECIMIENTO INTERCENSAL (%)

	1950-60	1960-70	1970-80	1980-90
D. F.	4.80	3.53	2.26	-1.06
CHALCO	3.04	3.41	6.31	13.26
EDO. MEXICO*	8.94	15.31	9.21	2.20
TOTAL ZMCM	5.11	5.20	4.22	0.22

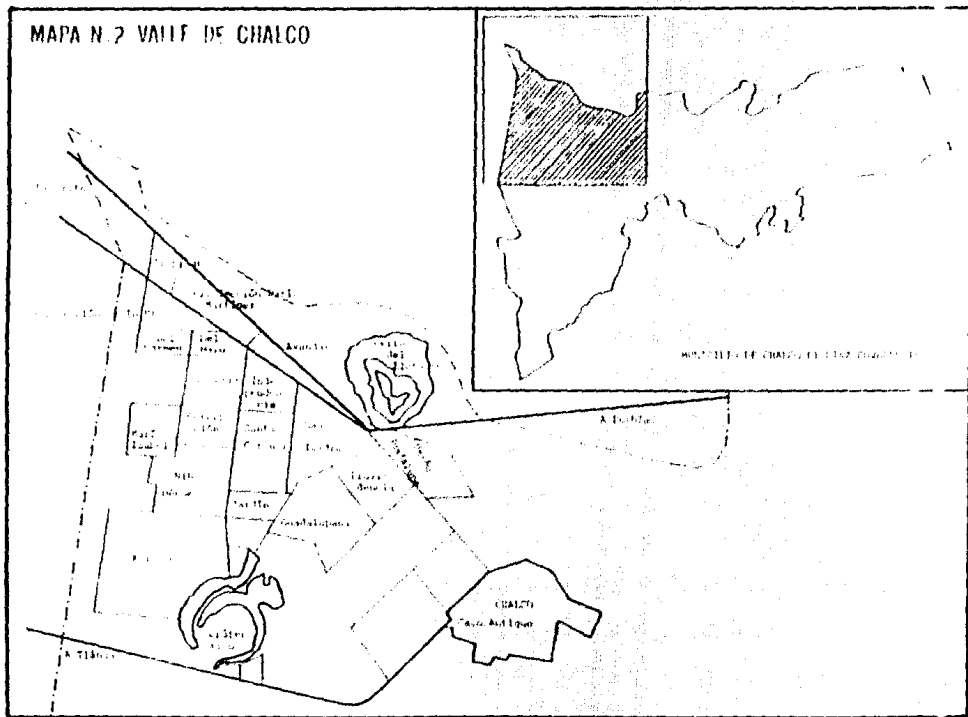
FUENTE: Calculos a partir del cuadro 4.3.

### 3. EL VALLE DE CHALCO.

Hacia fines de la década de los setenta en lo que se conoce como el Valle de Chalco (véase mapa 2) se comienza a desarrollar un proceso de intensificación del poblamiento, como consecuencia de la incorporación de esta zona a la acelerada metropolización de la Ciudad de México, que en ese momento comenzaba a extenderse sobre un tercer anillo o contorno (Delgado, 1987).

Contribuyeron a este proceso una serie de detonantes, como por ejemplo, las políticas de reestructuración del espacio urbano, entre ellas la renovación del Centro Histórico de la ciudad de México o aquellas otras que privilegiando la "eficiencia económica" han determinado considerables incrementos en las tarifas de los servicios públicos, a lo que se suma la creciente rentabilidad del mercado inmobiliario (particularmente por la crisis de otros mercados rentistas). Lo cierto es que tanto unas como otras tendieron a desplazar a los sectores sociales de menores recursos de las áreas centrales e incluso de áreas periféricas ya consolidadas (tal es el caso de un gran número de familias que migraron de las delegaciones centrales del D. F. o incluso de zonas de más reciente consolidación como es el caso de Nezahualcóyotl hacia el Valle de Chalco). En ese proceso de "relocalización" en búsqueda de un nuevo "espacio" se ha ido extendiendo la periferia metropolitana "mediante el redespliegue de la población metropolitana sobre un área más extensa" (Hiernaux, 1990: 8).

MAPA N. 2 VALLE DE CHALCO



Un importante indicador al respecto (y que ya hemos hecho mención con anterioridad) se encuentra en un trabajo de Virgilio Partida (1987b), en el que el autor muestra como en 1970 el D. F., y los 17 municipios conurbados aportaron el 33.1% del total de inmigrantes al municipio de Chalco y un 27.2% provenia de la parte no metropolitana del estado de Mexico y los estados de Hidalgo, Morelos, Puebla y Tlaxcala (cuando la población de este apenas había alcanzado 41,042 hab.). En contraste, para 1980 la aportación relativa de cada una de estas zonas fue de 62.7% y 11.4% del total, respectivamente. A esto habría que agregarle el fuerte incremento que se observó durante 1980-90 para tener una idea más certera de lo que implica el enorme éxodo de población que se ha experimentado en los últimos años desde las zonas consolidadas hacia las nuevas zonas periféricas en proceso de urbanización.

Se observa que se trata de un proceso que desde sus inicios está marcado por una profundización de la división social del espacio, los grupos sociales que protagonizan esta expansión de la periferia lo hacen ante la imposibilidad de permanecer en el espacio urbano (y metropolitano) en el que ya estaban. En este sentido, esta particular producción de la periferia ha sido más altamente excluyente y segregatoria que la que se dió en las décadas anteriores (por ejemplo en las décadas 1960-70 y 1970-80 en que la incorporación de los municipios del estado de México a la ZMCH -como en los casos de Naucalpan, Tlalnepantla y Coacalco- se daba principalmente a través de un proceso de urbanización regularizado ya fuera por las autoridades municipales o por compañías privadas). (Deigado, 1987)

Este proceso de urbanización periférica en el Valle de Chalco se caracteriza por las condiciones de alta irregularidad en la tenencia de la tierra, precarias condiciones de vida, carencia de los servicios más necesarios - como por ejemplo agua, drenaje, alumbrado público (e incluso la disposición a nivel privado del servicio eléctrico)-, graves problemas de vivienda, ocupación de suelos sumamente frágiles y vulnerables ante el uso urbano (que por las características del terreno son susceptibles a serias inundaciones durante la época de lluvias y fuertes tolvaneras durante la sequía), altas presiones sobre el mercado de tierra e inmobiliario, tanto por parte de amplios sectores sociales demandantes de tierra a bajos precios, como por parte de los intereses especulativos que operan del lado de la oferta y de los fraccionadores (Castañeda, 1987).

Al mismo tiempo, la creciente concentración de población no esta siendo acompañada de un paralelo incremento en los niveles de empleo, por lo que una proporción cada vez mayor de la población recurre a las estrategias del "cuentapropismo y la informalidad", que en gran parte de los casos funcionan como estrategias de sobrevivencia. Por esto último nos parece válido hipotetizar en que todas las modalidades de la informalidad van haciendo a la producción de la periferia urbana al mismo tiempo que van cargando

el peso de las formas espaciales anteriores.

#### 4. SOBRE EL AREA DE ESTUDIO.

El área de estudio integra parte del territorio involucrado en la etapa más reciente del proceso de metropolización de la Ciudad de México, lo cual le aporta rasgos temporales específicos.

La delimitación del área de estudio total, se hace integrando criterios vinculados al fenómeno urbano, con otros de corte estrictamente natural, como es la topografía. Este criterio - topográfico- permite una cierta "homogeneidad" del área y a su vez se encadena con otros elementos y procesos naturales, que también son comunes a toda el área. Dentro de estos elementos se pueden mencionar el tipo de suelos, nivel de profundidad al cual se haya el manto freático (aproximadamente un metro), y dentro de los llamados procesos el más importante es el riesgo a inundabilidad, que de un riesgo natural pasa a constituirse en "vulnerabilidad a inundación" a partir de la ocupación urbana del área. De esta forma, los criterios de corte "natural" se integran con los de carácter socio-económico y su conjunción produce la especificidad del área. Esto quiere decir que estamos definiendo un área en la que actúan ciertas condiciones naturales y en la que se produce la "ocurrencia" de un determinado proceso de urbanización. En ese proceso, las condiciones naturales se incorporan en lo urbano, lo "condicionan" y en algunos casos resultan transformadas mientras que en otros persisten, dejando su huella específica en el espacio urbano.

Cabe aclarar que la definición del área fue ajustada de acuerdo con criterios político-administrativos correspondientes a las 18 colonias oficialmente registradas que se enumeran a continuación.

##### Subzona I

- Tlalpizahua
- Avándaro
- 1a Sec Dario Martinez

##### Subzona II

- Alfredo Del Mazo
- 2a Sec. Dario Martinez
- Independencia
- El Carmen
- Santiago

### Subzona III

- La Concepción
- María Isabel
- San Isidro
- Santa Cruz
- Niños Héroes

### Subzona IV

- San Miguel de Xico
- Jardín
- Guadalupe
- La Providencia
- Unión Guadalupe

En esta área, que en conjunto ha sido denominada Valle de Chalco, las cuatro subáreas que se presentan constituyen una delimitación intrazonal que responde al criterio que hace exclusivamente a la forma en que se ha dado el proceso de urbanización.

El sector más septentrional del área de estudio ha sido identificado como subzona I. Comprende las colonias localizadas entre el Canal de la Compañía y la Autopista México-Puebla, éstas son: Tlalpizahua, 1a Sección de Darío Martínez y Avándaro. La carretera ha sido el principal elemento generador y las formas territoriales parecen indicar que es el sector más consolidado.

La segunda subzona se extiende al Sur de la anterior, en ésta se observa una situación de transición, pero con tendencia a la rápida consolidación. Comprende las colonias: 2a Sección de Darío Martínez, Alfredo del Mazo, Del Carmen, Santiago e Independencia.

Hacia el sector más meridional del Valle se nota una ocupación mucho más dispersa. No obstante se distinguen otras dos subzonas. La subzona III, con una muy débil ocupación y poblamiento disperso; comprende las colonias María Isabel, La Concepción, Niños Héroes, Santa Cruz y San Isidro.

Finalmente, en el extremo Sur del área se ha delimitado la IV subzona, con la colonia San Miguel de Xico, Jardín, La Providencia, Guadalupe y Unión Guadalupe. Esta zona se articula con la carretera a Tláhuac, se trata de asentamientos anteriores a los de la zona más septentrional (al menos los primeros), que tienen su origen en relación con antiguas haciendas de la zona de Xico. A pesar de ello, la ocupación también es dispersa, se observan lotes de mayores dimensiones (aun el proceso de fraccionamiento no ha sido demasiado intensivo). Al parecer la ocupación se ha ido extendiendo desde San Miguel de Xico y Jardín hacia La Providencia, Guadalupe y Unión Guadalupe; es decir, desde el Sur hacia el Norte, mientras que en el sector septentrional lo hace desde el Norte hacia el Sur.

## 5. LA ENCUESTA.

Para el estudio de caso se levantó una encuesta utilizando un cuestionario de tipo no probabilístico selectivo. Se realizaron 32 entrevistas entre distintas unidades económicas de las diferentes colonias que se localizan en el Valle de Chalco. A pesar de las implicaciones negativas que puede tener el hecho de que no se hubiera levantado una muestra estadísticamente vigorosa se consideró que un cuestionario así aplicado proporcionaba elementos suficientes como para evaluar la hipótesis de trabajo y obtener conclusiones con un buen grado de validez.

La información fue levantada según las cuatro subareas previamente determinadas y se definieron los giros de las unidades que se tomarían en consideración. En su elección el criterio seguido estuvo basado en visitas a la zona de estudio y en base a éstas la consideración personal sobre cuales resultaban ser los que tenían una mayor presencia local. Asimismo, se procuró seleccionar giros que significaran escalas de movimiento diferentes entre sí, a fin de minimizar el sesgo que pudiera tener la información; por ello se incluyeron tanto aquellos giros que por su propia naturaleza (más la que adquieren en función de la zona), generan escalas de ventas reducidas, como es el caso de la venta de alimentos y bebidas, y también aquellos otros que manejan escalas de ventas de mayores dimensiones, tal es el caso de la venta de materiales de construcción. Asimismo, se procuró tomar giros representativos tanto de la producción de bienes como de servicios.

Esta diversificación en el tipo de giros también respondió a la hipótesis planteada de que la informalidad en el Valle de Chalco involucra a la mayoría de las actividades económicas, con distintas modalidades y dimensiones.

De ello resultó una selección de ocho giros, estos son: taller mecánico, farmacia, papelería, materiales de construcción, alimentos y bebidas, vendedores ambulantes, herrería, forrajerías y ventas de alimentos para animales en general. Cabe aclarar que, en alimentos y bebidas también se incorporó misceláneas; y en farmacia se suma la venta de regalos y dulces. Estas agregaciones fueron realizadas en función de la especificidad local que las actividades adquieren. También es necesario observar que la elección del giro "venta de alimentos para animales y forrajería" ha sido tomado debido a su relevancia en la zona y su presencia, aunque puede parecer extraña, está directamente relacionada con el hecho de que el Valle de Chalco es de reciente urbanización, en proceso de consolidación y, en consecuencia, con fuertes remanentes rurales, tales como la cría local de animales. Por este carácter de área en acelerada urbanización, es evidente que también adquiere particular relevancia el giro "materiales de construcción".

De esta forma, la definición de ocho giros para aplicarlos en

las cuatro subzonas, generó una muestra de treinta y dos encuestas. El trabajar con una muestra tan pequeña -se estima que la población económicamente activa del Valle de Chalco es de 90,000 personas (Hiernaux, 1990: 17)- lleva a subrayar que, los resultados de ninguna manera pueden ser tomados como indicadores del comportamiento local, sino que simplemente muestran algunos lineamientos posibles, que hemos considerado como tendencias seguidas por los procesos en estudio. Por ello es importante tener en cuenta que toda vez que al analizar los resultados se hable de la población informal del Valle de Chalco, o bien de los comportamientos diferenciales por subzonas, en realidad se está haciendo referencia a una muestra de muy pequeñas dimensiones y en consecuencia serán posibles tendencias de los procesos generales.

En función de las observaciones anteriores, que necesariamente deben ser entendidas como limitantes de los resultados muestrales obtenidos, y de la estructura conceptual del trabajo, al procesar la información se generaron cuarenta y nueve variables (43 cuantitativas y 6 cualitativas), que fueron agregadas en tres grupos. Así, se generó un bloque con las variables que hemos denominado relativas al perfil social del entrevistado, otro con las que resultaron más representativas de las determinaciones socio-económicas y un tercer bloque que corresponde a las determinaciones territoriales<sup>10</sup>.

Estos agregados de variables fueron considerados desde la elaboración del formato de encuesta, y luego redefinidas en la instancia correspondiente al procesamiento de la información levantada efectivamente. En el formato de encuesta también se contempló un cuarto bloque temático con las expectativas a futuro en el negocio. Sin embargo este no se procesó porque la mayoría de los entrevistados no respondió y los que lo hicieron sólo consideraron la posibilidad de cerrar el negocio o alejarse de la actividad. No obstante estas respuestas, al igual que otras que no se codificaron por su naturaleza, se consideraron en el análisis en términos cualitativos.

El formato de encuesta elaborado se presenta en el anexo I, la codificación empleada en el anexo II y la información codificada y ordenada por número de entrevista en el anexo III. Respecto al procesamiento estadístico, cabe aclarar que, la base de datos fue creada en "dBase".

Asimismo, se intentó elaborar modelos de regresión (a través del programa "Stata") con los tres grupos de variables

---

<sup>10</sup>. El tercer bloque considerado sólo se utiliza como apoyo para la obtención de las conclusiones generales del trabajo. No se le dio un tratamiento particular a este tercer bloque en el capítulo 3, porque se consideró que hacerlo implicaba desarrollar un análisis de carácter geográfico-urbano, lo cual escapa a las posibilidades y características del presente estudio.



consideradas, para esto se obtuvo una matriz de correlaciones (por cada grupo) en la cual se cruzaron entre sí todas las variables. Desafortunadamente, los coeficientes de correlación resultantes en los tres casos han sido muy bajos y, consecuentemente, irrelevantes (Anexo IV). En esta situación surgieron tres opciones: la primera era considerar las variables en forma independiente; la segunda implicaba hacer tabulaciones con el cruce de dos o más variables y la tercera era elaborar una serie de índices agregando en cada uno de ellos un conjunto de variables. Desde luego que, la última opción podía ser la que aportara mayor riqueza al análisis estadístico, pero también implicaba mayores recursos técnicos en la materia y absorción de tiempo; por ello, con el objeto de hacer más práctica la elaboración del estudio, se optó por las primera y segunda opciones. Se considera que, a pesar de sus limitaciones, son las que mejores resultados nos permiten obtener para los fines del presente estudio.

A continuación se presentan las variables que han sido definidas y tal como fueron agregadas:

#### Perfil social de los entrevistados

- Zona
- Número de colonia
- Número de giro
- Entrevistado
- Sexo
- Edad
- Lugar de nacimiento
- Estado civil
- Número de hijos
- Estudios realizados
- Lugar de residencia anterior
- Lugar de residencia actual
- Tiempo de residencia
- Trabajo anterior

#### Determinaciones socio-económicas

Zona  
Nombre de la colonia  
Número de giro  
Escala del negocio  
Fecha de inicio de la actividad  
Trabaja el dueño  
Número de empleados  
Ayuda familiar  
Tiempo de experiencia en esa actividad  
Trabajo anterior  
Horas de trabajo por día  
Días trabajados  
Ingreso semanal  
Regularidad del ingreso  
Otras actividades desarrolladas  
Prestaciones sociales (seguro social, agunaldo, vacaciones pagadas)

#### Determinaciones territoriales

Zona  
Número de colonia  
Número de giro  
Fecha de inicio de la actividad  
Ayuda familiar  
Lugar de nacimiento  
Lugar de residencia anterior  
Estado de residencia anterior  
Lugar de residencia actual  
Tiempo de residencia  
Lugar de trabajo anterior  
Propiedad del local  
Motivo de la ubicación  
Tiempo de experiencia en esa actividad  
Medio de transporte utilizado para desplazarse al trabajo  
Tiempo empleado en el desplazamiento al lugar de trabajo  
Lugar de procedencia de los insumos  
Medio de transporte utilizado para los insumos.

**CAPITULO 5.**

**LA INFORMALIDAD EN EL  
VALLE DE CHALCO**

## 1. EL PERFIL SOCIAL DE LOS ENTREVISTADOS.

Un primer aspecto a resaltar es que la mayor parte de los entrevistados, 81.25% del total, son dueños del mismo negocio en el que trabajan y sólo un 18.75% son empleados (en un caso no se obtuvo respuesta), al mismo tiempo la distribución por sexo arrojó una participación de 31.25% para las mujeres y un 68.75% para los hombres. Ambos indicadores nos muestran que en Chalco la informalidad se construye como una estrategia familiar, ya sea para generar los ingresos del núcleo o bien para incrementarlos y no parece ser tanto un medio de acumulación de capital en virtud del alto porcentaje de aquellos que siendo dueños trabajan en el mismo negocio, teniendo en muy pocas ocasiones empleados asalariados y también por el alto nivel de participación femenina. Más adelante, cuando se comenten las determinaciones económicas, se verá esto con mayor claridad.

Del total de entrevistados la media de edad es de 33.5 años, sin existir una diferencia significativa entre los sexos (31.7 años para las mujeres y 34.31 años para los hombres); respecto al estado civil, el 21.88% declaró ser soltero, el 68.8% casado, el 6.2% estar en unión libre (que para el interés del presente trabajo hace las veces de casado) y el 3.12% son personas viudas con hijos. Lo cual nos da un agregado comparativo de 22% de solteros y un 78% de personas que, independientemente de su estado civil, son padres de familia.

De las personas casadas el promedio es de 4.32 hijos, aunque existen tres casos extremos en los que las personas tenían 11, 12 y 14 hijos cada uno (aunque estos casos correspondieron, al mismo tiempo con personas de bajo nivel educativo (uno no sabe leer ni escribir, otro tiene sólo un año de escolaridad y el último alcanzó el quinto grado de educación primaria).

Los resultados obtenidos en la pregunta referente a la escolaridad nos arrojaron los siguientes datos:

CUADRO 5.1. ESCOLARIDAD

12.5 %	No sabe leer ni escribir
12.5 %	Entre 1° y 3° de primaria
15.6 %	Entre 4° y 6° año de primaria
32.2 %	Entre 1° y 3° de secundaria
12.5 %	Preparatoria o Bachillerato
15.6 %	Uno o más años de preparación universitaria

Si bien el índice de analfabetismo no es muy alto (hay que

considerar que el porcentaje que muestra el cuadro anterior representa cuatro personas de una muestra de 32), al sumar los porcentajes de las dos primeras categorías el índice aumenta a un 25%, sin embargo, al mismo tiempo podemos ver que las personas que cuentan con al menos algún grado de secundaria y más (hasta formación universitaria) suman 59.4% del total de la muestra. Llama la atención que exista un buen nivel educativo entre la población de Chalco vinculada con las actividades informales.

Este resultado nos permite afirmar que la informalidad no necesariamente se construye en torno a la población con bajos niveles educativos que se encuentre ubicada en desfavorables condiciones para competir en el mercado laboral, más bien, lo que se demuestra es que la incapacidad de los sectores "formales" de la economía para generar suficientes fuentes de empleo, propicia la proliferación de actividades alternativas como fuente de ingresos, que como tratamos de demostrar en este estudio, esta fuertemente vinculada con la expansión de las actividades de carácter informal en las áreas periféricas de los grandes núcleos urbanos.

Respecto a la procedencia de los entrevistados se obtuvieron los siguientes resultados:

CUADRO 5.2. LUGAR DE NACIMIENTO

31.3	\	Distrito Federal
9.38	\	Estado de México
6.25	\	Michoacán
15.63	\	Oaxaca
15.69	\	Puebla
9.38	\	Veracruz
12.5	\	No hay dato

CUADRO 5.3. LUGAR DE RESIDENCIA ANTERIOR

3.13	\	En el mismo Valle de Chalco
34.38	\	Ciudad Netzahualcóyotl
28.73	\	Zonas aledañas del Distrito Federal
2.13	\	Zonas aledañas del Edo. de México
21.88	\	Otras zonas del D. F. y Edo. de México
3.13	\	Resto del País
6.25	\	No hay dato

De los dos cuadros anteriores podemos observar: primero, que el lugar de nacimiento de la población encuestada está conformada

por individuos de sólo seis de las 32 entidades federativas que conforman el país, de éstos, es entendible que se genera un alto porcentaje al considerar como conjunto al Distrito Federal, Edo. de México y Puebla, ya que son las entidades que más cerca se encuentran del Valle de Chalco. Sin embargo, es preciso llamar la atención sobre el hecho de que sólo el Distrito Federal contribuya con el 31.3% del total, hecho que bien puede ser un indicador de la alta proporción de población que está siendo desplazada de las zonas urbanas consolidadas y que por lo mismo se ve forzada a buscar reubicación en las zonas marginadas, pues son menos caras y por lo mismo, resultan más accesibles para ellos. Además, estos resultados coinciden con los mostrados en el capítulo anterior.

El resto de la población nació en Michoacán, Oaxaca o Veracruz. Es preciso tomar en consideración que los dos primeros están considerados como entre los más pobres del país, por lo que bien podemos identificar esta porción de la muestra con el fenómeno de la migración campo-ciudad que todavía hoy en día se sigue presentando y que da como resultado el que buena parte de esa población migrante no tenga más alternativa, que ubicarse en las zonas periféricas.

CUADRO 5.4. PERFIL SOCIAL DE LOS ENTREVISTADOS.

COLOMBIA	GI RO	ENTRE VISTADO	SE XO	EDAD	LUG. EDO. NAC CIVIL	No. ESTU NIJOS DIOS	LUG RES	LUG RES ANT	TPO RES ACT	TRAB ANT		
AVANDARO	1	2	1	26	30	1	1	3	4	7	0	1
AVANDARO	3	1	1	41	9	2	14	2	0	1	3	11
1a BARRIO MTZ.	4	1	1	29	20	2	2	3	5	1	4	0
AVANDARO	5	1	2	22	21	2	1	3	5	1	5	13
TLALPIZAHUA	6	1	1	47	21	2	4	0	0	1	7	3
1a BARRIO MTZ.	7	1	1	29	9	2	2	4	6	1	2	1
AVANDARO	2	2	1	15	9	1	0	4	0	4	7	0
1a BARRIO MTZ.	0	1	1	22	16	1	0	4	7	7	0	3
DEL MARZO	4	2	2	21	9	2	3	3	7	7	5	0
DEL MARZO	1	1	1	44	20	2	4	2	4	2	4	1
DEL MARZO	3	1	1	31	12	2	4	6	7	1	4	3
2a BARRIO MTZ.	5	1	2	40	21	2	12	1	5	1	4	4
2a BARRIO MTZ.	6	1	2	30	20	2	0	3	4	1	6	11
DEL MARZO	7	1	1	37	21	2	4	6	7	1	5	9
2a BARRIO MTZ.	2	1	1	34	21	2	5	1	4	1	4	1
EL CARMEN	0	1	1	59	15	2	7	0	4	1	7	11
SAN ISIDRO	2	1	1	30	9	2	2	6	4	2	3	0
SANTA CRUZ	7	1	1	22	15	2	2	2	4	1	3	3
MIGUS HEROES	6	1	2	31	20	5	5	1	7	1	4	5
SAN ISIDRO	5	2	1	10	30	1	0	4	7	4	7	0
CONCEPCION	4	2	2	32	20	2	4	2	4	1	7	0
SAN ISIDRO	3	0	2	19	20	1	0	3	5	1	7	11
CONCEPCION	1	2	1	16	9	1	0	3	5	2	5	0
M. ISABEL	0	1	2	17	17	1	0	2	4	1	4	11
GUADALUPANA	3	1	2	60	15	2	8	1	4	1	2	6
JARDIN	4	1	1	43	9	2	2	4	7	7	6	9
JARDIN	5	1	2	37	9	5	3	0	2	1	1	2
GUADALUPANA	6	1	1	50	30	3	11	0	5	1	5	2
SAN MIGUEL XICO	7	1	1	33	32	2	2	3	5	1	4	1
SAN MIGUEL XICO	2	2	1	29	9	2	2	3	5	1	4	3
SAN MIGUEL XICO	0	1	1	36	16	2	2	6	5	1	5	9
GUADALUPANA	1	1	1	36	9	2	2	3	4	1	2	9

NOTA. El significado de las claves se encuentra en el Anexo 2.  
FUENTE: Datos obtenidos a través de la encuesta levantada.

CUADRO 5.5. DETERMINACIONES SOCIO-ECONOMICAS.

COLOMBIA	GI	ESCALA	FECHA	TRABAJA	NUM	AYUDA	TIPO	TRAB	HRS	DE	DIAS	DE	TIPO	OTROS
	BO	NEGOCIO	INICIO	EL	EMPLER	FAMI-	EXPERI	ANTE	TRABAJO	TRABAJO	INGRESO	INGRESO	DE	ACTS
		ACTS.		QUEGO	DOES	LIAR	ENCTA	RISK	DIARIO	SEMANA			INGRESO	
AVANDARO	1	2	1	2	1	2	6	1	12	6	50000	2	2	
AVANDARO	3	2	4	1	0	1	7	11	14	7	70000	2	2	
1a DARIO MTZ.	4	2	6	1	0	1	6	0	9	6	400000	2	2	
AVANDARO	5	2	2	1	0	1	2	13	13	7	1050000	2	1	
TLALPICHANJA	6	2	5	1	0	2	5	3	4	7	63000	2	2	
1a DARIO MTZ.	7	2	0	1	0	2	7	1	11	6	75000	2	2	
AVANDARO	2	2	0	1	0	1	0	0	12	7	70000	1	2	
1a DARIO MTZ.	8	2	4	1	1	2	4	3	12	6	100000	1	2	
DEL MAZO	4	2	6	1	2	2	0	0	10	6	70000	1	2	
DEL MAZO	1	2	0	1	0	2	7	1	9	6	80000	2	2	
DEL MAZO	3	2	2	1	0	2	2	3	13	6	30000	2	2	
2a DARIO MTZ.	5	2	4	1	0	1	7	6	14	7	70000	2	2	
2a DARIO MTZ.	6	2	0	1	0	2	6	12	6	6	24000	2	2	
DEL MAZO	7	2	6	1	4	1	5	9	9	7	300000	2	1	
2a DARIO MTZ.	2	2	3	1	0	1	7	1	11	7	140000	2	2	
EL CARMEN	8	2	2	1	0	0	3	11	11	7	50000	2	2	
SAN ISIDRO	2	2	2	1	0	1	2	0	12	7	700000	2	2	
SANTA CRUZ	7	2	0	1	0	0	6	3	10	6	120000	2	2	
MIGOS HERCEDES	6	2	3	1	0	2	3	5	9	6	70000	2	2	
SAN ISIDRO	5	2	0	1	1	2	0	0	11	2	40000	1	2	
ECNEPCION	4	2	2	1	0	1	2	0	9	6	700000	2	2	
SAN ISIDRO	3	2	2	1	0	1	2	11	12	7	50000	2	2	
ECNEPCION	1	2	2	1	1	2	4	0	12	7	60000	1	2	
Ma. ISABEL	8	2	2	1	0	1	2	11	13	6	90000	2	2	
GUADALUPAMA	3	2	1	1	0	1	1	6	12	7	40000	2	2	
JARDIN	4	2	5	1	1	1	5	9	9	6	200000	2	2	
JARDIN	5	2	0	1	0	1	0	7	13	7	80000	2	2	
GUADALUPAMA	6	2	3	1	0	2	3	2	5	7	40000	2	2	
SAN MIGUEL RICO	7	2	2	1	1	2	7	1	10	6	150000	2	2	
SAN MIGUEL RICO	2	2	4	1	2	2	2	3	13	6	140000	1	2	
SAN MIGUEL RICO	8	2	2	1	0	2	5	9	12	7	200000	2	2	
GUADALUPAMA	1	2	2	1	0	2	6	9	9	6	100000	2	2	
TOTAL					33	14			341	203	8272000			

NOTA: El significado de las claves se encuentra en el Anexo 1.

FUENTE: Datos obtenidos a través de la encuesta levantada.



## 2. LAS DETERMINACIONES SOCIO-ECONOMICAS.

CUADRO 5.6. PORCENTAJE DE EMPLEADOS

No. de empleados por negocio.	Frecuencia	Porcentaje	Porc. Acum.
0	23	71.88	71.88
1	6	18.75	90.63
2	2	6.25	96.88
3	1	3.13	100.00
TOTAL	32	100.00	

El alto porcentaje de unidades que no cuentan con ningún empleado y las que sólo cuentan con uno nos muestra la reducida escala de las unidades productivas y comerciales, el hecho mismo de que sólo exista un caso con cuatro empleados -y que este sea el de mayor número- refuerza nuestra hipótesis de trabajo y los comentarios de la sección anterior respecto a que la informalidad en la zona de estudio se construye como una estrategia familiar para lograr incrementar los ingresos. Esto también se visualiza en el cuadro 5.5 donde la columna respectiva a la escala del negocio muestra como todos los entrevistados respondieron que sus unidades económicas funcionaban como minoristas y del total de unidades económicas encuestadas, solamente en una se obtuvo la respuesta de que el dueño del negocio no trabaja en el mismo, es decir que en el 96.88% de los casos, independientemente de que haya o no empleados, el dueño está empleado en su propio negocio.

Algo que se pudo notar como característico de la zona del Valle de Chalco es el alto porcentaje de negocios "nuevos" que existe (ver cuadro 5.6) y que no corresponde necesariamente con el tiempo de desarrollo de la urbanización que lleva el Valle -que se inició a finales de los setenta y logró un impulso considerable durante mediados de los ochenta-. Esto nos lleva a pensar que este fenómeno más que responder a una dinámica de acelerada acumulación de capital y "prosperidad económica" de las unidades familiares del lugar responde a una dinámica de inseguridad e inestabilidad en las unidades informales que se establecen en la zona.

CUADRO 5.7. TIEMPO DE HABER ESTABLECIDO EL NEGOCIO.

6.25 %	De 0 a 3 meses
34.38 %	De 4 a 6 meses
9.38 %	De 7 meses a un año
12.5 %	De 1.1 a 2 años
15.63 %	De 2.1 a 10 años
21.88 %	No hay datos

En el cuadro 5.7. se puede notar que del total de la muestra, el 40.63% de los negocios no rebasa los seis meses de estar funcionando y si a esto le sumamos los que llevan entre siete meses y un año, el porcentaje se incrementa al 50%. Hay que hacer notar que el 21.88% no dió respuesta por lo que, sin duda alguna, este porcentaje en realidad es más alto<sup>21</sup>. El motivo de este fenómeno, como ya antes apuntábamos, no se puede localizar unicamente en el tiempo que lleva el Valle de haber iniciado su proceso de urbanización, más bien las razones, de acuerdo con los comentarios de los mismos entrevistados, se encuentran en las escasas posibilidades que tienen las unidades económicas para su consolidación. De hecho, cuando se les preguntaba durante la entrevista cuales eran las expectativas a futuro, en todos los casos las respuestas giraban en torno a la posibilidad de "cerrar", "vender otra cosa" o "dedicarse a otra actividad", porque las ventas no eran nada buenas y en un gran número de casos "mas que ganar consideraban estar perdiendo".

Desde luego no pretendemos decir que el poco éxito de sus negocios sea el motivo absoluto por el cual el tiempo de funcionamiento de la mitad de las unidades entrevistadas no rebasa siquiera el año, pero es indudable que éste es un elemento importante para que se de lo que parece ser un alto grado de rotación en las actividades informales en el Valle de Chalco. Además habrá que aunar a esto el que, como ya antes se comentó, la informalidad se construye en este lugar como una estrategia para lograr el ingreso familiar:

#### CUADRO 5.8. AYUDA FAMILIAR EN EL NEGOCIO.

6.25 % No hay datos.
43.75 % Respuesta afirmativa.
50.00 % Respuesta negativa.

Este hecho es de gran importancia ya que implica la poca disponibilidad de recursos -por las mismas características socio-económicas de los pobladores del lugar- lo cual conlleva directamente a emprender sus actividades a una escala sumamente reducida.

En cierta forma esto se refuerza cuando vemos tanto el tiempo de experiencia que los entrevistados tienen en el trabajo que actualmente desempeñan, como el trabajo que desempeñaban

---

<sup>21</sup>. El activo por el que algunos de los entrevistados (siete de los 52 que componen la muestra) se negaron a dar respuesta a la pregunta sobre la fecha de inicio de la actividad. De acuerdo con nuestra apreciación, se debió a que muchos de ellos tenían miedo a contestar a las preguntas pues pensaban que se trataba de enviados de las autoridades municipales para saber por cuanto tiempo no habían pagado impuestos.

anteriormente:

CUADRO 5.9. TIEMPO DE EXPERIENCIA EN EL TRABAJO ACTUAL.

Tpo. experiencia	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Acumulado
0 a 3 meses	4	12.50	12.50
4 a 6 meses	1	3.13	15.63
7 meses a 1 año	7	21.88	37.50
1.1 año a 2 años	3	9.38	46.88
2.1 años a 4 "	2	6.25	53.13
4.1 años a 6 "	4	12.50	65.63
6.1 años a 10 "	5	15.63	81.25
10.1 y más años	6	18.75	100.00
TOTAL	32	100.00	

CUADRO 5.10. TRABAJO ANTERIOR.

18.75	\ No trabajaba
15.63	\ Trabajaba en la misma actividad
3.13	\ Hacía trabajo rural
15.63	\ Era obrero
3.13	\ Era vendedor ambulante
6.25	\ Se dedicaba al comercio
3.13	\ Era empleado de oficina
8.13	\ Trabajaba como profesional independiente
12.5	\ Trabajaba como profesional empleado
15.63	\ Tenía otro trabajo de tipo informal
3.13	\ Era trabajador de la educación.

De los cuadros precedentes podemos observar que el 37.5% de los entrevistados no alcanza el año de experiencia en la labor que está desempeñando. Esto en buena parte está unido a tres hechos: que un alto porcentaje de los negocios no ha cumplido el año de haber iniciado sus actividades; que en una alta proporción participa activamente la familia y; que en la mayoría de los casos, los mismos dueños trabajan en el negocio (cuadros 5.7. y 5.8.).

Asimismo, al observar el cuadro 5.9. nos podemos percatar que la proporción de entrevistados que no trabajaban anteriormente es relativamente alta (lo cual es un indicativo de la creciente inserción de fuerza de trabajo de sectores de la población que antes estaban fuera por completo del mercado de trabajo y que ante la disminución del ingreso familiar con la crisis se ven precisados a trabajar) y al mismo tiempo de que el porcentaje de personas que

desempeñaban un trabajo completamente distinto a su actividad actual es extremadamente elevado (65.66%). Por su parte, aquellos que habían trabajado con anterioridad en lo mismo resultaron ser solo cinco casos del total de la muestra. Claro que esto habrá de mirarlo en términos relativos, porque no se puede dejar de considerar que existe un porcentaje alto con experiencia de más de cuatro años (46.87%). De cualquier manera, los resultados de la encuesta muestran como una alta proporción de los entrevistados tiene poco grado de experiencia y aún más acentuadamente el poco grado de consolidación tanto de la fuerza de trabajo, como de las unidades económicas mismas.

Es interesante también observar el grado de desgaste a que se somete la fuerza de trabajo y la forma en que esta es remunerada (considerando incluso aquellos casos en que el mismo dueño de la unidad económica fue el entrevistado), se puede observar en los cuadros 5.10 y 5.11 que aquellos casos en que los individuos trabajan menos de ocho horas al día son realmente mínimos (tres de 32). El mayor porcentaje se ubica en más de nueve horas trabajadas por día e incluso el 60% de los entrevistados tienen que trabajar en promedio 11 o más horas al día.

CUADRO 5.11. HORAS TRABAJADAS POR DIA.

Horas trab.	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Acumulado
4	1	3.13	3.13
5	1	3.13	6.25
6	1	3.13	9.38
9	7	21.88	31.25
10	3	9.38	40.63
11	4	12.50	53.13
12	8	25.00	78.13
13	5	15.63	93.75
14	2	6.25	100.00
<b>TOTAL</b>	<b>32</b>	<b>100.00</b>	

CUADRO 5.12. DIAS TRABAJADOS POR SEMANA.

Días Trab.	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Acumulado
2	1	3.13	3.13
6	16	50.00	53.13
7	15	46.88	100.00
<b>TOTAL</b>	<b>32</b>	<b>100.00</b>	

Si además consideramos el alto porcentaje de personas que trabajan trabajan entre seis y siete días y cruzamos estos datos obtenemos que en promedio cada persona trabaja 10.65 horas al día y 6.34 días a la semana, lo que nos da una media general de 67.52 horas de trabajo a la semana, tiempo que excede con mucho las 48 horas semanales que prevalecen en la mayoría de las empresas que contratan obreros.

Podría esperarse que ante tal cantidad de desgaste a que es sometida la fuerza de trabajo en las unidades informales del Valle de Chalco y dado que un elevado porcentaje de estas constituyen unidades económicas familiares, el ingreso recibido fuera considerablemente alto; sin embargo, los hechos nos demuestran que no hay nada más alejado de la realidad.

En el cuadro 5.5. se muestra una columna en la que están resumidos los ingresos semanales de los 32 entrevistados; como se puede observar, existen tres casos extremos superiores en los que el ingreso del individuo excede con mucho al resto (en dos casos son dos millones de pesos semanales y en el otro es un poco más de un millón), al calcular el ingreso medio para toda la muestra obtuvimos que este sería del orden de \$ 258,000.00 por individuo; sin embargo, dado que los casos extremos antes mencionados, sobresalen con mucho del resto de nuestras observaciones, decidimos eliminarlos y recalcular la media. En este segundo caso obtuvimos que en promedio cada individuo de los 29 casos restantes tiene ingreso semanal de \$ 111,103.4 cifra que resulta en más de la mitad inferior a la media antes presentada

De esto podemos decir que en realidad el 90.6% de nuestros entrevistados tiene un ingreso mensual promedio de al rededor de \$ 444,441.6 al mes, lo cual representa un ingreso mensual superior al salario mínimo vigente durante los primeros meses de 1990 en el Distrito Federal de aproximadamente 37.2%, que si bien es mejor que el que reciben muchos de los obreros empleados en las empresas "formales" (sujetos en su gran mayoría al régimen del salario mínimo), no por eso deja de resultar extremadamente bajo pues hay que considerar que para obtenerlo las familias han tenido que realizar una inversión que, dadas las características del mercado en el que están insertos, es sumamente riesgosa y, contrariamente a los empleados de actividades "formales", ninguno de nuestros entrevistados cuenta con prestaciones sociales, tales como seguro social, vacaciones pagadas, aguinaldo, créditos, etc. Además sólo seis de ellos respondio tener un ingreso fijo y sólo dos declararon tener una actividad alternativa que les generara algún tipo de ingresos.

Por todo lo anteriormente expuesto, podemos concluir que efectivamente en el caso de un área periférica en proceso de consolidación urbana, la informalidad se construye como una alternativa para generar ingresos familiares debido a la falta generalizada de empleos que priva entre la población de estas zonas

y que no tiene expectativas de inserción en los sectores "formales" de la economía. Por ello, podemos afirmar ahora con mayor certeza que en el caso de las áreas periféricas la informalidad no es una estrategia del capital (o por lo menos no en su mayor parte) para lograr su reproducción y ampliación, sino más bien es una instancia generada por la misma fuerza de trabajo para su reproducción.

**CAPITULO 6**

**CONCLUSIONES**

## 1. ASPECTOS TEORICOS.

El término "Economía Informal" ha sido fuertemente difundido en casi todos los ámbitos de la vida social. En efecto, desde hace algunos años rebasó los medios académicos y hoy en día es tan popularmente utilizado que igual se le escucha nombrar en la televisión, se lee una noticia en el periódico al respecto o incluso surge en la plática cotidiana. La clave del éxito para la gran aceptación que ha logrado el término radica en su aparente sencillez; no se necesita ser un experto académico en el tema para que después de escuchar por primera vez el término pueda sacar uno mismo sus conclusiones y "comprenda" que si es informal, entonces se trata de una actividad no formal (lo cual a nivel puramente intuitivo generalmente nos lleva a pensar como sinónimo de ilegal, no regulada, no constante, no declarada, no registrada o todos estos a la vez) y al estar apareada con el término "conomía", el sentido común indica que se puede tratar entonces de una actividad productiva, comercial o bien de servicios.

De esta forma, sin necesidad de leer un libro especializado en la materia cualquiera puede hacer uso del término pretendiendo entenderlo y logrando un lugar común con las otras personas con quien se hable, aunque sin detenerse nunca a pensar si esta "definición" coincide en forma exacta con las de los demás; esto es, si efectivamente todos están hablando del mismo fenómeno. Decimos esto porque obviamente no se puede pensar que es lo mismo hablar de una actividad ilegal que de una no regulada o de una no permanente, porque entonces puede ser el caso que estemos tratando como iguales a un empresario evasor de impuestos, a un narcotraficante y a un vendedor ambulante.

Desafortunadamente el uso generalizado del término "economía informal" ha llevado a equívocos como éste y lo que es peor, han incidido en ellos no solo el conjunto de la ciudadanía y los medios de comunicación, sino hasta los mismos académicos "especialistas" en el tema y esto ha venido sucediendo porque a la fecha no se ha llegado a un acuerdo sobre la definición clara y precisa de qué es lo que se debe entender y qué no por "economía informal". Hasta ahora ha privado en los académicos la misma actitud de descuido que en el resto de la población. Cada uno forja su propia definición y estudia un fenómeno al que denomina "economía informal", no obstante que otros no conciben ese fenómeno de la misma manera. La diferencia con respecto a la situación que se da para el resto de la sociedad es que los académicos revisten a su definición de "rigor científico" y la circunscriben a un "marco teórico", no obstante que el resultado final sea el mismo y es que a ciencia cierta nadie sabe con exactitud qué es la economía informal.

Cuando comenzamos el presente estudio, las primeras observaciones que hacíamos de la dinámica de desarrollo de la



población en el Valle de Chalco mostraban, a simple vista, la existencia de gran cantidad de pequeñas unidades comerciales con características que parecían responder al hecho de que en la zona coincidían el surgimiento de una nueva área periférica de la ciudad de México con la presencia y persistencia de una profunda crisis económica prolongada como la que tuvo que enfrentar el país a partir de 1982, donde la población (que en este caso es de muy bajos recursos económicos) se ve precisada, ante los bajos niveles de empleo e ingreso que caracterizan al grueso de los habitantes del lugar, a realizar ciertas actividades productivas, comerciales y de servicios a una muy reducida escala, en virtud de su búsqueda por fuentes de ingresos al no encontrar ninguna opción, ellos mismos promueven este tipo de actividades.

Después de ver este panorama, la búsqueda de respuestas en la literatura "especializada" no fue acercando cada vez más al concepto de "economía informal". Todo parecía indicar que era este el camino más adecuado. Sin embargo, la gran claridad que aparentemente había arrojado el uso de este concepto en la etapas más tempranas de la investigación se fue viendo minada paulatinamente conforme se avanzaba en profundidad. Cada vez resultaba más difícil pensar en una definición de la economía informal, cada nuevo autor que se revisaba tenía sus propios criterios de definición y una particular manera de entender a esa tan renombrada "economía informal".

Habiendo alcanzado cierto nivel de conocimiento (o de desconocimiento quizá) llegamos al punto en que, debido a que no existía una definición única y cada autor clasificaba las distintas actividades que analizaba de acuerdo a sus criterios, más de consideración personal que de tipo teórico, para el caso de estudio que estábamos revisando no parecía haber otra alternativa más que construir nuestra propia definición de "economía informal". Fue así que decidimos plantear una serie de criterios básicos que, a nuestro parecer, respondían a las características del fenómeno estudiado. A pesar de guardar la duda respecto al total acierto de nuestros criterios avanzamos la investigación hacia el estudio de caso.

Recientemente en la Facultad de Economía de la UNAM se llevó a cabo la realización de los Cursos de Invierno (febrero-marzo de 1991). En el evento se presentó la investigadora Teresa Rendón con la ponencia "Una visión crítica del Sector Informal". En su presentación, después de realizar un breve seguimiento histórico del concepto desde sus orígenes, pasando por las propuestas teóricas más significativas y buscando un acercamiento hacia la definición de la economía informal llega a la conclusión de que el concepto es impreciso y metodológicamente incorrecto, enfatiza que la falta de una definición precisa y la imposibilidad de llegar a tenerla, más que ayudar a entender y explicar un fenómeno crean confusión y dispersión al conducir al investigador a un mar de indefiniciones en donde todo puede entrar o todo puede quedar

fuera, dependiendo del criterio personal del que realiza la investigación.

De entrada dice que se trata de una concepción dualista pues las unidades que integran el universo necesariamente se tienen que integrar en uno o en otro de los sectores y cada sector se opone al otro, cuando que la realidad económica es mucho más compleja. Además, hablar de formal-informal implica la dificultad para identificar a las unidades pertenecientes a uno u otro sector, debido a la ambigüedad con la que se caracteriza a los sectores.

En el caso de la mayor parte de las definiciones del sector Informal Urbano (SIU), los atributos que distinguen a uno y a otro sector son varios. En la versión original estos eran siete (de acuerdo con la definición de la OIT) y se han ido ampliando con las especificaciones posteriores. De acuerdo con un estudio publicado en 1988, las características definitorias eran ya veinte. Pero resulta que en la realidad una unidad del universo en cuestión (ya sea un individuo) puede tener características atribuidas a uno u otro sector, en el primer caso existen, en principio, 2<sup>n</sup> combinaciones posibles de atributos, mientras que existirían 2<sup>n-1</sup> combinaciones en el segundo caso. El problema que se plantea es entonces, si cuál de los dos sectores pertenece esa unidad? En la práctica, al cuantificar la magnitud del SIU de acuerdo a una lista de atributos, la solución ha sido atender a uno solo de los atributos, descartando en los hechos a los otros. Cuando se toman en consideración varios atributos, se privilegia de manera arbitraria a uno de ellos y los otros se condicionan. (Rendón, 1991 1/p)

A partir de estas consideraciones es que ella propone como mejor opción abandonar en forma definitiva el uso del concepto "economía informal". No obstante que ella misma reconoce que la noción de sector informal ha permitido reflexionar, de formas novedosas, en procesos que "siempre habían estado con nosotros", tales como el trabajo a domicilio y otras formas de subcontratación que actualmente ya no son vistos como fenómenos sin importancia para el resto de la economía, recomienda, sin la menor vacilación, desechar el concepto de economía informal y, en todo caso, dice, lo más correcto es llamar a cada fenómeno de estudio por su propio nombre, más que estar tratando de construir un concepto que pueda aglutinar a varios (o todos) de ellos. De esta forma, el objeto de estudio (por ejemplo: los vendedores ambulantes; el trabajo a domicilio; las unidades de producción, comercialización y servicios no típicamente capitalistas; etc.) debe ser nombrado simple y sencillamente de esa manera y, sin olvidar que pueden existir rasgos comunes a dos o más de estos fenómenos, evitar caer en el equívoco de querer encontrar una auténtica y absoluta identidad entre ellos.

La razón por la cual se presentan aquí los comentarios y críticas hechos por Teresa Rendón al concepto de "economía informal" se encuentra en el hecho de que por primera vez, desde que comencé a trabajar en la tesis, logre encontrar verdadera coherencia en el discurso de un autor sobre el tema de la informalidad. Al principio se presentó el temor de haber hecho todo mal por mantener el estudio bajo la óptica de la "economía informal", pero después de revisar nuevamente el trabajo y

reflexionar sobre las nuevas ideas vertidas por la Profra. Rendón, pude clarificar que mi caso era el mismo de aquellos que ella mencionaba cuando decía que, a pesar de ser incorrecto, el concepto había permitido lograr un acercamiento al análisis de ciertos fenómenos que antes simplemente se consideraban sin importancia. En mi caso, el hecho de haber abordado bajo la perspectiva de la informalidad el estudio de las unidades económicas de comercialización y servicios no típicamente capitalistas que se generan y desarrollan en el Valle de Chalco, me permitió no sólo adentrarme en la discusión teórica sobre el tema (que pese a todo no deja de ser importante, desde mi punto de vista), sino auxiliarme de un hilo conductor en la investigación, sin el cual no me hubiera sido posible concretar aquellas características que definieron el objeto de estudio.

Ahora bien, es innegable que al conocer el punto de vista de Rendón no puedo menos que reconocer lo acertado de este. Ese es el motivo por el cual decidí destinar este espacio a hablar sobre lo incorrecto de hacer uso del concepto "economía informal" y pese a que en el trabajo se mantuvo la designación de informales en las unidades económicas analizadas, es preciso aclarar que para denominarlas de una forma más correcta se debió utilizar el término "unidades económicas no típicamente capitalistas en el Valle de Chalco".

## 2. SOBRE EL ESTUDIO DE CASO.<sup>12</sup>

De acuerdo con la investigación desarrollada, se pone de manifiesto que, en tanto que no se trata de un fenómeno aislado del resto de la dinámica de desarrollo económico y social del país y de la inserción de este en el contexto internacional, el estudio de los procesos locales en el Valle de Chalco requiere ser tratado considerando relaciones socio-económicas que superan el ámbito concreto de observación. Ello permite comprender la dimensión de los condicionamientos que se dan para con los fenómenos locales, los cuales, aunque no directamente, inciden en situaciones específicas; como por ejemplo, la vinculación entre la expansión reciente de las actividades informales (o de acuerdo con las más

---

<sup>12</sup> El motivo de que en el capítulo 5 conjuntamente con el análisis se han venido presentando las conclusiones más importantes en lo que a las características socio-económicas de la población de las unidades estudiadas se refiere, en este capítulo a razón de no ser reiterativo solo se comentarán aquellos aspectos que habían quedado de lado. Por tal motivo, para conocer la totalidad de las conclusiones obtenidas con el estudio de caso es indispensable leer esta parte pensándola como el complemento de los resultados obtenidos en el capítulo cinco.

recientes acotaciones, "actividades no típicamente capitalistas") en las periferias metropolitanas y las transformaciones macroeconómicas en el régimen de acumulación a nivel internacional que penetran las economías nacionales.

El análisis de la expansión de esas actividades en el área de estudio cobra significado por quedar vinculado directamente a un particular proceso de expansión de la periferia metropolitana, como es el crecimiento urbano fuertemente relacionado con la redistribución interna de su población. Proceso en el que las capas sociales más empobrecidas y en proceso de profundización de su pauperización son las que ven impulsadas a desalojar las zonas urbanas consolidadas, ya sean centrales o, incluso, periféricas (como lo demuestra el hecho de que buena parte de los ahora habitantes del Valle de Chalco, mas que provenir directamente de provincia, tenían su residencia en alguna de las delegaciones del Distrito Federal y un alto porcentaje vivía en Ciudad Nezahualcóyotl), debido al encarecimiento de su costo de reproducción, particularmente por el alto costo del consumo de vivienda.

Los resultados de la encuesta realizada demostraron que en el Valle de Chalco la aparición de unidades de producción no típicamente capitalistas (o informales), básicamente no está construida como una estrategia del capital para su reproducción y por lo mismo, tampoco constituye un mecanismo de evasión de impuestos de parte de aquellos que establecen sus negocios en el lugar. Mas bien, resulta ser una estrategia familiar para la reproducción de su propia fuerza de trabajo. En este sentido demuestra ser un mecanismo de subsistencia generado en el seno de la misma clase trabajadora que trata así de subsanar la profunda falta de fuentes de empleo (y muchas veces mas que eso de fuentes de ingreso adecuados para su reproducción) que existe en la economía mexicana y que aquel sector que si funciona bajo las leyes típicamente capitalistas (que habíamos venido denominando como "formal") no es capaz de generar hasta el momento.

Siguiendo una perspectiva mas amplia en el análisis de la dinámica económica en el Valle de Chalco, el estudio de caso demostro que es enriquecedor la incorporación de la dimensión territorial (ademas de lo social y económico), que permitio detectar los desplazamientos de la población vinculada a las actividades económicas estudiadas, tanto en su dimensión presente, como histórica. Así, se encontraron claros indicios de la redistribución de la población metropolitana que hoy converge en la realización de actividades no típicamente capitalistas (o informales) y en la producción de la periferia local.

La consideración de esta dimensión hizo posible identificar subespacios diferenciables, pero articulados, dentro del Valle de Chalco. En este sentido, las cuatro subáreas señaladas mostraron particularidades en relación con el proceso de consolidación urbana

y la expansión de las actividades económicas que en ellas se realizan.

Por ejemplo, las subáreas de la parte Norte del Valle - subzonas I y II- evidencian un mayor dinamismo económico, estrechamente ligado al más acelerado proceso de consolidación urbana, pero asimismo, también con nexos más fuertes con el Distrito Federal (centro) y Ciudad Netzahualcóyotl.

En cambio, las subáreas de la zona Sur -subzonas III y IV- presentan actividades económicas de mayor arraigo local, con menores nexos con el Distrito Federal (centro), aunque si fuertemente relacionadas con la periferia inmediata (Ixtapaluca, Iztapalapa). En este caso también se observa como las herencias del pasado mantienen su vigencia, y así la subzona IV muestra ser la única que mantiene vínculos con el pueblo de Chalco, mientras que para las colonias del resto en todo el Valle dicha relación está ausente.

Los circuitos y las vinculaciones del Valle de Chalco con otras áreas, así como las condiciones de accesibilidad son elementos estructuradores del espacio urbano en proceso de consolidación. La circulación interna, en buena medida dada como desplazamientos a pie, también ha ido generando canales de circulación, a lo que se suman los trazados por los medios de transporte internos, todos estos elementos en forma conjunta determinan una valorización diferencial del territorio, y devienen en verdaderas inercias dinámicas que ejerce el espacio en relación a la localización y a la dimensión de las actividades económicas que identificamos como no típicamente capitalista (o de tipo informal).

El área en conjunto muestra una estructura urbana en la cual la anterior división de los ejidos, hoy desincorporados, parece haber dejado huellas y se hacen presentes en la delimitación de las actuales colonias, aunque en muchos casos su delimitación también responde a dinámicas propias del proceso de fraccionamiento.

De la articulación de los elementos sociales, económicos y territoriales resulta una estructura urbana más consolidada en las colonias de la subzona I y II. Sin embargo, se trata de un tipo de consolidación urbana típica de un área metropolitana periférica y fuertemente dependiente del Centro. Es decir, que esa consolidación implica tanto intensos desplazamientos hacia el Distrito Federal, aprovisionamiento de insumos en esa área, como también el surgimiento local de centros de redistribución y abasto, como por ejemplo, la zona de Puente Rojo -sobre la carretera México-Puebla. Esta zona, que era exclusivamente centro comercial, ahora se ha extendido incorporando mercados ambulantes y se está definiendo como uno de los lugares de aprovisionamiento más frecuentado por los locales. De esta forma la estructura urbana se constituye en

una inercia dinámica para la promoción y autorreproducción de las actividades no típicamente capitalistas (informalidad), aunque también la expansión de este tipo de actividades contribuye de manera importante a acelerar la consolidación de la nueva estructura estructural urbana periférica.

En el caso de las colonias que han sido ubicadas en las subzonas III y IV, presentan rasgos de menor consolidación en su estructura urbana, se nota por ejemplo que no se han definido centros de redistribución, aunque paradójicamente, pareciera que son más autosuficientes, en virtud de que tienen menos nexos con el Distrito Federal y más con la periferia inmediata. En estas zonas es más importante la proporción de aquellos dueños y trabajadores de las unidades económicas analizadas que reside en la misma colonia o en la colonia adyacente, en cambio en las colonias del Norte frecuentemente estos se trasladan desde áreas distantes. En el sector Sur se hallaron personas que anteriormente residían en otras áreas de la periferia (Netza) o del Centro, pero lo que no es frecuente es que aquellos que residiendo en otro lugar se instalen en las colonias del Sur del Valle para ejercer su actividad.

En este perfil que definen las colonias del Sur del Valle también se agrega el mayor nivel de vinculación con el Pueblo de Chalco, que como ya se comentó, para el sector Norte está totalmente ausente.

A medida que se produce la consolidación urbana, paralelamente se da un proceso de creciente diferenciación del espacio urbano, debido a la incorporación diferencial de valor en ese espacio, que en este caso se expresa a través de la existencia de un número mayor de unidades de producción, comercialización y servicios de escala sumamente reducida y de carácter fundamentalmente familiar. Esa valorización diferencial orienta las formas de apropiación social del territorio, las cuales terminan expresándose en el cuadro de la división social del espacio, que a su vez genera diferencias de una subárea a otra, como las que se ha hecho mención arriba.

**ANEXO 1**  
**CUESTIONARIO**

# LA INFORMALIDAD EN EL VALLE DE CHALCO

Encuesta a unidades productoras de bienes y servicios en el Valle de Chalco. Mayo de 1990.

---

## MODULO 1: REFERENCIAS GENERALES.

### 1.1. Localización:

Colonia \_\_\_\_\_

1.2. El entrevistado es: Dueño: \_\_\_\_\_ Empleado: \_\_\_\_\_

1.3. Giro ( descripción ) : \_\_\_\_\_

---

---

1.4. Es Mayorista: \_\_\_\_\_ Minorista: \_\_\_\_\_ Ambos: \_\_\_\_\_

1.5. Este negocio, tiene sucursales: \_\_\_ dónde: \_\_\_\_\_

es sucursal: \_\_\_\_\_

dónde está la central: \_\_\_\_\_

1.6. Fecha de inicio de la actividad: \_\_\_\_\_

1.7. El dueño: trabaja en el negocio: sí: \_\_\_\_\_ no: \_\_\_\_\_

\*no, cuantos empleados son: \_\_\_\_\_

\*si, trabaja \* solo: \_\_\_\_\_

\* con empleados: \_\_\_\_\_, cuántos: \_\_\_\_\_

\* con ayuda familiar: \_\_\_\_\_, quiénes: \_\_\_\_\_

### 1.8. Perfil socioeconómico:

\* sexo: \_\_\_\_\_

\* edad: \_\_\_\_\_

\* lugar de nacimiento: \_\_\_\_\_

\* estado civil: \_\_\_\_\_

\* No de hijos: \_\_\_\_\_

\* grado máximo de estudios: \_\_\_\_\_

\* lugar de residencia anterior: \_\_\_\_\_

\* Lugar de residencia actual: \_\_\_\_\_

\* Tiempo de residencia en este último lugar: \_\_\_\_\_

\* Tiempo en este trabajo: \_\_\_\_\_

\* Trabajo anterior: \_\_\_\_\_ Donde: \_\_\_\_\_



## MODULO 2: DETERMINACIONES SOCIOECONOMICAS

- 2.1. Descripción de la actividad realizada: \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
- 2.2. Horario de trabajo: de \_\_\_\_ a \_\_\_\_ y de \_\_\_\_ a \_\_\_\_\_
- 2.3. Dias trabajados: \_\_\_\_\_
- 2.4. Tipo de contrato: \* escrito: \_\_\_\_\_ verbal: \_\_\_\_\_  
\* por su cuenta: \_\_\_\_\_ asalariado ocasional: \_\_\_\_\_  
asalariado permanente: \_\_\_\_\_
- 2.5. Si trabajan familiares: en qué momentos: \_\_\_\_\_  
se les paga salario si: \_\_\_\_\_ no: \_\_\_\_\_  
reciben pago en productos: \_\_\_\_\_  
sólo apoyan sin contraparte: \_\_\_\_\_
- 2.6. En entrevistado tiene seguro social: \_\_\_\_\_  
Los empleados tienen seguro social: \_\_\_\_\_
- 2.7. Se paga aguinaldo a los empleados: \_\_\_\_\_
- 2.8. Tienen vacaciones pagadas: \_\_\_\_\_
- 2.9. Qué ingreso tiene el entrevistado: \_\_\_\_\_  
El ingreso es fijo: \_\_\_\_\_ variable: \_\_\_\_\_
- 2.10. Tiene otra actividad: si : \_\_\_\_\_ no: \_\_\_\_\_  
Sí, cuál: \_\_\_\_\_  
Dónde: \_\_\_\_\_
- 2.11. Cuánto gana en esa actividad: \_\_\_\_\_
- 2.12. Cuántas horas trabaja a la semana en la otra actividad: \_\_\_\_\_  
qué días a la semana: \_\_\_\_\_
- 2.13. Si es empleador,  
Cómo consigue los empleados: \_\_\_\_\_  
Cuánto tiempo duran en el empleo: \_\_\_\_\_
- 2.14. Cómo se inició esta actividad y porqué  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

## MODULO 3: DETERMINACIONES TERRITORIALES

- 3.1. Es propietario del local: \_\_\_\_\_ renta: \_\_\_\_\_ se lo prestan: \_\_\_\_\_
- 3.2. Dónde vive: al lado del negocio: \_\_\_\_\_  
en otro lado: \_\_\_\_\_ dónde: \_\_\_\_\_
- 3.3. Por qué se ubica el negocio en este lugar:  
\_\_\_\_\_
- 3.4. Que servicios tiene el negocio: agua: \_\_\_\_\_ luz: \_\_\_\_\_ drenaje: \_\_\_\_\_  
teléfono: \_\_\_\_\_
- 3.5. Si no vive en el sitio del trabajo, cómo se desplaza: \_\_\_\_\_  
Cuánto tiempo tarda en trasladarse al día: \_\_\_\_\_

3.6. Si no es un local fijo, la localización cambia, cómo:

---

3.7. Si hay empleados, dónde viven:

---

3.8. De dónde provienen los insumos:

---

Como los traen: \_\_\_\_\_ con que frecuencia: \_\_\_\_\_

3.9. quiénes y dónde vende sus productos:

---

3.10. Tiene relación con otros negocios en la zona:

de compra: \_\_\_\_\_ de venta: \_\_\_\_\_ otra, cuál: \_\_\_\_\_

3.11. Es propietario de algún otro negocio en la zona:

si: \_\_\_no: \_\_\_

cuál es la actividad: \_\_\_\_\_

#### **MODULO 4: EXPECTATIVAS**

Se piensa:

4.1. Abrir una sucursal: \_\_\_\_\_ dónde: \_\_\_\_\_

4.2. Ampliar el tamaño: \_\_\_\_\_ reducirlo: \_\_\_\_\_

4.3. Abrir otro negocio por otra parte: \_\_\_\_\_

dónde: \_\_\_\_\_

4.4. Abrir otro negocio en el mismo local: \_\_\_\_\_

4.5. Cerrar el negocio: \_\_\_\_\_

por qué: \_\_\_\_\_

4.6. Despedir empleados: \_\_\_\_\_ cuántos: \_\_\_\_\_

4.7. Contratar empleados: \_\_\_\_\_ cuántos: \_\_\_\_\_

4.8. Cambiar la actividad en el mismo lugar: \_\_\_\_\_

hacia qué actividad: \_\_\_\_\_

4.9. Piensa invertir en: vehículo: \_\_\_\_\_ muebles: \_\_\_\_\_

ampliar y mejorar la construcción: \_\_\_\_\_

cuándo: \_\_\_\_\_

OBSERVACIONES GENERALES:

---

---

---

---

---

---

---

Fecha: \_\_\_\_\_

**ANEXO 2**  
**CODIFICACION**

LA CODIFICACION EMPLEADA HA SIDO LA SIGUIENTE:

**I. CARACTERISTICAS GENERALES**

Zona, colonia:

- I: Tlalpizahua (10)  
Avándaro (9)  
1a Sec Dario Martinez (12)
- II: A. Del Mazo (13)  
2a Sec Dario Martínez (11)  
Independencia  
El Carmen (14)  
Santiago
- III: La Concepción (1)  
San Isidro (2)  
Niños Héroes (3)  
Santa Cruz (4)  
María Isabel (5)
- IV: San Miguel de Xico (6)  
Jardin (7)  
Guadalupeana (8)  
La Providencia  
Unión Guadalupeana

Giro

- 1: Taller Mecanico y vulcanizadoras
- 2: Farmacia y venta de regalos
- 3: Papeleria
- 4: Materiales de construcción
- 5: Alimentos, Bebidas y misceláneas
- 6: Ambulantes
- 7: Herreria
- 8: Forrajerias y ventas de alimentos para animales

Entrevistado

- 1: Dueño
- 2: Empleado

Escala del negocio

- 1: Mayorista
- 2: Minorista
- 3: Ambos

Tiempos (fecha de inicio de la actividad, tiempo de residencia y tiempo de trabajo)

0 - 3 meses: 0  
4 - 6 " : 1  
7 - 1 año : 2  
1.1 - 2 años: 3  
2.1 - 4 " : 4  
4.1 - 6 " : 5  
6.1 - 10 " : 6  
10.1 y + " : 7

## II. DETERMINACIONES SOCIO-ECONOMICAS

### Dueño del negocio

- 1: Trabaja en el negocio  
2: No trabaja en el negocio

### Ayuda familiar

- 1: Recibe ayuda familiar  
2: No recibe ayuda familiar

### Prestaciones sociales (seguro social, aguinaldo, vacaciones pagadas)

- 1: Sí  
2: No

### Otras actividades

- 1: Tiene otra actividad  
2: No tiene otra actividad

### Tipo de ingreso

- 1: Fijo  
2: Variable

### Trabajo anterior

- 0: No trabajaba
- 1: Trabajaba en la misma actividad
- 2: Trabajo rural
- 3: Obrero
- 4: Trabajo doméstico
- 5: Vendedor ambulante
- 6: Comerciante
- 7: Empleado de oficina
- 8: Profesional independiente
- 9: Profesional empleado
- 10: Conductores de transporte
- 11: Otro informal
- 12: Otro formal
- 13: En educación

### III. PERFIL SOCIO-ECONOMICO DEL ENTREVISTADO

#### Sexo

- 1: Masculino
- 2: Femenino

#### Estado Civil

- 1: Soltero
- 2: Casado
- 3: Viudo
- 4: Divorciado
- 5: Unión libre

#### Grado máximo de estudios

- 0: Sin estudios
- 1: 1. a 3. Prim
- 2: 4. a 6. Prim
- 3: Secundaria
- 4: Preparatoria
- 5: Técnica
- 6: Universitario

#### IV. DETERMINACIONES TERRITORIALES

Lugares (de residencia anterior y actual, de trabajo anterior, de procedencia de los insumos)

- 0: Sin datos
- 1: En la misma colonia
- 2: En otra colonia del Valle de Chalco
- 3: En el pueblo de Chalco
- 4: En Netzahualcóyotl
- 5: En zonas aledañas del Distrito Federal
- 6: En zonas aledañas del Estado de México
- 7: En el resto del Distrito Federal
- 8: en el resto del país

#### Local comercial

- 1: Es propietario
- 2: Renta
- 3: Prestado

#### Motivo de la localización

- 0: Sin información
- 1: Porque esta junto a la vivienda
- 2: Porque se lo prestan
- 3: Porque es zona comercial
- 4: Porque compro el terreno, aún cuando no viva allí
- 5: Otros

#### Servicios con que cuenta el local

- 1: Agua
- 2: Luz
- 3: Drenaje
- 4: Teléfono
- 5: agua y luz

Medio de transporte (tanto para el entrevistado como los insumos)

- 1: Camion, camioneta, F.C.
- 2: Autobus, pesero
- 3: Coche
- 4: Caminando
- 5: Se los traen (los insumos)

Frecuencia de aprovisionamiento de los insumos

- 1: Diaria
- 2: Semanal
- 3: Dos veces por semana
- 4: Quincenal
- 5: Mensual
- 6: Por periodos mayores a un mes

Clientes

- 1: Los vecinos
- 2: Gente de otras zonas



**ANEXO 3**

**LISTADO DE OBSERVACIONES**

RESULTADOS DE LA ENCUESTA POR OBSERVACION Y VARIABLES

OBSERVACION 1

Encuesta	1	Colonia	9	Zona	1
Giro	1	Entrevist.	2	Esc.Negocio	2
Sucursal	2	F. Inicio	1	Trab.Dueño	2
Empleados	1	Ayuda Fam.	2	Sexo	1
Edad	26	Lug. Nac.	30	Edo. Civil	1
Hijos	1	Estudios	3	Lug.Res.Ant.	4
Edo.Res.An.	9	Lug.Res.Act.	7	Tpo. Res.	0
Experiencia	6	Trab.Ant.	1	Lug.Tra.Ant.	8
Hrs.Trab.	12	Dias Trab.	6	A. Fam.	2
Asegurado	2	Aguinaldo	2	Vacaciones	2
Ing.Semanal	50000	Regul. Ing.	2	Otra Act.	2
Prop.Local	2	Motivo Ub.	0	Servicios	2
Desplmiento	2	T. Traslado	4	L. Insumos	4
Trans. Ins.	2	Aprovision.	4	Clientes	1
Interconex	2				

OBSERVACION 2

Encuesta	2	Colonia	9	Zona	1
Giro	3	Entrevist.	1	Esc.Negocio	2
Sucursal	2	F. Inicio	4	Trab.Dueño	1
Empleados	0	Ayuda Fam.	1	Sexo	1
Edad	61	Lug. Nac.	9	Edo. Civil	2
Hijos	14	Estudios	2	Lug.Res.Ant.	0
Edo.Res.An.	0	Lug.Res.Act.	1	Tpo. Res.	3
Experiencia	7	Trab.Ant.	11	Lug.Tra.Ant.	7
Hrs.Trab.	14	Dias Trab.	7	A. Fam.	1
Asegurado	2	Aguinaldo	2	Vacaciones	2
Ing.Semanal	70000	Regul. Ing.	2	Otra Act.	2
Prop.Local	1	Motivo Ub.	0	Servicios	2
Desplmiento	0	T. Traslado	0	L. Insumos	7
Trans. Ins.	2	Aprovision.	2	Clientes	1
Interconex	2				

OBSERVACION 3

Encuesta	3	Colonia	12	Zona	1
Giro	4	Entrevist.	1	Esc.Negocio	2
Sucursal	2	F. Inicio	6	Trab.Dueño	1
Empleados	0	Ayuda Fam.	1	Sexo	1
Edad	29	Lug. Nac.	20	Edo. Civil	2
Hijos	2	Estudios	3	Lug.Res.Ant.	5
Edo.Res.An.	9	Lug.Res.Act.	1	Tpo. Res.	6
Experiencia	6	Trab.Ant.	0	Lug.Tra.Ant.	0
Hrs.Trab.	9	Dias Trab.	6	A. Fam.	2
Asegurado	2	Aguinaldo	2	Vacaciones	2
Ing.Semanal	400000	Regul. Ing.	2	Otra Act.	2
Prop.Local	1	Motivo Ub.	0	Servicios	2
Desplmiento	0	T. Traslado	0	L. Insumos	5
Trans. Ins.	2	Aprovision.	4	Clientes	1
Interconex	2				

## OBSERVACION 4

Encuesta	4	Colonia	9	Zona	1
Giro	5	Entrevist.	1	Esc.Negocio	2
Sucursal	2	F. Inicio	2	Trab.Dueño	1
Empleados	0	Ayuda Fam.	1	Sexo	2
Edad	22	Lug. Nac.	21	Edo. Civil	2
Hijos	1	Estudios	3	Lug.Res.Ant.	5
Edo.Res.An.	9	Lug.Res.Act.	1	Tpo. Res.	5
Experiencia	2	Trab.Ant.	13	Lug.Tra.Ant.	6
Hrs.Trab.	13	Días Trab.	7	A. Fam.	1
Asegurado	2	Aguinaldo	2	Vacaciones	2
Ing.Semanal	1050000	Regul. Ing.	2	Otra Act.	1
Prop.Local	1	Motivo Ub.	1	Servicios	2
Desplmiento	0	T. Traslado	0	L. Insumos	2
Trans.Ins.	1	Aprovision.	2	Clientes	1
Interconex	1				

## OBSERVACION 5

Encuesta	5	Colonia	10	Zona	1
Giro	6	Entrevist.	1	Esc.Negocio	2
Sucursal	2	F. Inicio	5	Trab.Dueño	1
Empleados	0	Ayuda Fam.	2	Sexo	1
Edad	47	Lug. Nac.	21	Edo. Civil	2
Hijos	4	Estudios	0	Lug.Res.Ant.	8
Edo.Res.An.	21	Lug.Res.Act.	1	Tpo. Res.	7
Experiencia	5	Trab.Ant.	3	Lug.Tra.Ant.	6
Hrs.Trab.	4	Días Trab.	7	A. Fam.	2
Asegurado	2	Aguinaldo	2	Vacaciones	2
Ing.Semanal	63000	Regul. Ing.	2	Otra Act.	2
Prop.Local	0	Motivo Ub.	0	Servicios	0
Desplmiento	0	T. Traslado	0	L. Insumos	7
Trans.Ins.	1	Aprovision.	1	Clientes	1
Interconex	0				

## OBSERVACION 6

Encuesta	6	Colonia	12	Zona	1
Giro	7	Entrevist.	1	Esc.Negocio	2
Sucursal	2	F. Inicio	0	Trab.Dueño	1
Empleados	0	Ayuda Fam.	2	Sexo	1
Edad	29	Lug. Nac.	9	Edo. Civil	2
Hijos	2	Estudios	4	Lug.Res.Ant.	6
Edo.Res.An.	15	Lug.Res.Act.	1	Tpo. Res.	2
Experiencia	7	Trab.Ant.	1	Lug.Tra.Ant.	4
Hrs.Trab.	11	Días Trab.	6	A. Fam.	2
Asegurado	2	Aguinaldo	2	Vacaciones	2
Ing.Semanal	75000	Regul. Ing.	2	Otra Act.	2
Prop.Local	1	Motivo Ub.	3	Servicios	2
Desplmiento	0	T. Traslado	0	L. Insumos	2
Trans.Ins.	1	Aprovision.	2	Clientes	1
Interconex	1				

## OBSERVACION 7

Encuesta	7	Colonia	11	Zona	2
Giro	2	Entrevist	1	Esc.Negocio	2
Sucursal	2	F. Inicio	3	Trab.Dueño	1
Empleados	0	Ayuda Fam.	1	Sexo	1
Edad	34	Lug. Nac.	21	Edo. Civil	2
Hijos	5	Estudios	1	Lug.Res.Ant.	4
Edo.Res.An.	15	Lug.Res.Act.	1	Tpo. Res.	6
Experiencia	7	Trab.Ant.	1	Lug.Tra.Ant.	7
Hrs.Trab.	11	Dias Trab.	7	A. Fam.	1
Asegurado	2	Aguinaldo	2	Vacaciones	2
Ing.Semanal	140000	Regul. Ing.	2	Otra Act.	2
Prop.Local	1	Motivo Ub.	3	Servicios	5
Desplmiento	0	T. Traslado	0	L. Insumos	7
Trans.Ins.	1	Aprovision.	4	Clientes	1
Interconex	2				

## OBSERVACION 8

Encuesta	8	Colonia	14	Zona	2
Giro	8	Entrevist.	1	Esc.Negocio	2
Sucursal	2	F. Inicio	2	Trab.Dueño	1
Empleados	0	Ayuda Fam.	0	Sexo	1
Edad	59	Lug. Nac.	15	Edo. Civil	2
Hijos	7	Estudios	0	Lug.Res.Ant.	4
Edo.Res.An.	15	Lug.Res.Act.	1	Tpo. Res.	7
Experiencia	3	Trab.Ant.	11	Lug.Tra.Ant.	4
Hrs.Trab.	11	Dias Trab.	7	A. Fam.	2
Asegurado	2	Aguinaldo	2	Vacaciones	2
Ing.Semanal	50000	Regul. Ing.	2	Otra Act.	2
Prop.Local	1	Motivo Ub.	5	Servicios	2
Desplmiento	0	T. Traslado	0	L. Insumos	7
Trans.Ins.	1	Aprovision.	2	Clientes	1
Interconex	2				

## OBSERVACION 9

Encuesta	9	Colonia	13	Zona	2
Giro	4	Entrevist.	2	Esc.Negocio	2
Sucursal	2	F. Inicio	6	Trab.Dueño	1
Empleados	2	Ayuda Fam.	2	Sexo	2
Edad	21	Lug. Nac.	9	Edo. Civil	2
Hijos	3	Estudios	3	Lug.Res.Ant.	7
Edo.Res.An.	9	Lug.Res.Act.	7	Tpo. Res.	5
Experiencia	0	Trab.Ant.	0	Lug.Tra.Ant.	0
Hrs.Trab.	10	Dias Trab.	6	A. Fam.	2
Asegurado	2	Aguinaldo	2	Vacaciones	2
Ing.Semanal	50000	Regul. Ing.	1	Otra Act.	2
Prop.Local	2	Motivo Ub.	3	Servicios	2
Desplmiento	2	T. Traslado	3	L. Insumos	7
Trans.Ins.	1	Aprovision.	4	Clientes	1
Interconex	2				

## OBSERVACION 10

Encuesta	10	Colonia	13	Zona	2
Giro	1	Entrevist.	1	Esc.Negocio	2
Sucursal	2	F. Inicio	0	Trab.Dueño	1
Empleados	0	Ayuda Fam.	2	Sexo	1
Edad	44	Lug. Nac.	20	Edo. Civil	2
Hijos	4	Estudios	2	Lug.Res.Ant.	4
Edo.Res.An.	15	Lug.Res.Act.	2	Tpo. Res.	6
Experiencia	7	Trab.Ant.	1	Lug.Tra.Ant.	4
Hrs.Trab.	9	Dias Trab.	6	A. Fam.	2
Asegurado	2	Aguinaldo	2	Vacaciones	2
Ing.Semanal	80000	Regul. Ing.	2	Otra Act.	2
Prop.Local	1	Motivo Ub.	3	Servicios	2
Desplmiento	4	T. Traslad.	0	L. Insumos	7
Trans.Ins.	1	Aprovision.	4	Clientes	1
Interconex	0				

## OBSERVACION 11

Encuesta	11	Colonia	13	Zona	2
Giro	3	Entrevist.	1	Esc.Negocio	2
Sucursal	2	F. Inicio	2	Trab.Dueño	1
Empleados	0	Ayuda Fam.	2	Sexo	1
Edad	31	Lug. Nac.	12	Edo. Civil	2
Hijos	4	Estudios	6	Lug.Res.Ant.	7
Edo.Res.An.	9	Lug.Res.Act.	1	Tpo. Res.	6
Experiencia	2	Trab.Ant.	3	Lug.Tra.Ant.	7
Hrs.Trab.	13	Dias Trab.	6	A. Fam.	2
Asegurado	2	Aguinaldo	2	Vacaciones	2
Ing.Semanal	30000	Regul. Ing.	2	Otra Act.	2
Prop.Local	1	Motivo Ub.	3	Servicios	2
Desplmiento	0	T. Traslad.	0	L. Insumos	7
Trans.Ins.	2	Aprovision.	6	Clientes	1
Interconex	2				

## OBSERVACION 12

Encuesta	12	Colonia	11	Zona	2
Giro	5	Entrevist.	1	Esc.Negocio	2
Sucursal	2	F. Inicio	4	Trab.Dueño	1
Empleados	0	Ayuda Fam.	1	Sexo	2
Edad	48	Lug. Nac.	21	Edo. Civil	2
Hijos	12	Estudios	1	Lug.Res.Ant.	5
Edo.Res.An.	9	Lug.Res.Act.	1	Tpo. Res.	6
Experiencia	7	Trab.Ant.	6	Lug.Tra.Ant.	7
Hrs.Trab.	14	Dias Trab.	7	A. Fam.	1
Asegurado	2	Aguinaldo	2	Vacaciones	2
Ing.Semanal	70000	Regul. Ing.	2	Otra Act.	2
Prop.Local	1	Motivo Ub.	2	Servicios	2
Desplmiento	0	T. Traslad.	0	L. Insumos	7
Trans.Ins.	1	Aprovision.	5	Clientes	1
Interconex	2				

## OBSERVACION 13

Encuesta	13	Colonia	11	Zona	2
Giro	6	Entrevist.	1	Esc.Negocio	2
Sucursal	2	F. Inicio	0	Trab.Dueño	1
Empleados	0	Ayuda Fam.	2	Sexo	2
Edad	30	Lug. Nac.	28	Edo. Civil	2
Hijos	0	Estudios	3	Lug. Res. Ant.	4
Edo. Res. An.	15	Lug. Res. Act.	1	Tpo. Res.	6
Experiencia	6	Trab. Ant.	11	Lug. Tra. Ant.	4
Hrs. Trab.	6	Días Trab.	6	A. Fam.	2
Asegurado	2	Aguinaldo	2	Vacaciones	2
Ing. Semanal	24000	Regul. Ing.	2	Otra Act.	2
Prop. Local	0	Motivo Ub.	3	Servicios	0
Desplmiento	4	T. Traslad.	0	L. Insumos	5
Trans. Ins.	2	Aprovision.	2	Clientes	1
Interconex	2				

## OBSERVACION 14

Encuesta	14	Colonia	13	Zona	2
Giro	7	Entrevist.	1	Esc.Negocio	2
Sucursal	2	F. Inicio	6	Trab.Dueño	1
Empleados	4	Ayuda Fam.	1	Sexo	1
Edad	37	Lug. Nac.	21	Edo. Civil	2
Hijos	4	Estudios	6	Lug. Res. Ant.	7
Edo. Res. An.	9	Lug. Res. Act.	1	Tpo. Res.	5
Experiencia	5	Trab. Ant.	9	Lug. Tra. Ant.	7
Hrs. Trab.	9	Días Trab.	7	A. Fam.	1
Asegurado	2	Aguinaldo	2	Vacaciones	2
Ing. Semanal	30000	Regul. Ing.	2	Otra Act.	1
Prop. Local	1	Motivo Ub.	3	Servicios	2
Desplmiento	0	T. Traslad.	0	L. Insumos	7
Trans. Ins.	1	Aprovision.	2	Clientes	1
Interconex	1				

## OBSERVACION 15

Encuesta	15	Colonia	9	Zona	1
Giro	2	Entrevist.	2	Esc.Negocio	2
Sucursal	2	F. Inicio	0	Trab.Dueño	1
Empleados	0	Ayuda Fam.	1	Sexo	1
Edad	15	Lug. Nac.	9	Edo. Civil	1
Hijos	0	Estudios	4	Lug. Res. Ant.	0
Edo. Res. An.	0	Lug. Res. Act.	4	Tpo. Res.	7
Experiencia	0	Trab. Ant.	0	Lug. Tra. Ant.	0
Hrs. Trab.	12	Días Trab.	7	A. Fam.	1
Asegurado	2	Aguinaldo	2	Vacaciones	2
Ing. Semanal	70000	Regul. Ing.	1	Otra Act.	2
Prop. Local	2	Motivo Ub.	3	Servicios	5
Desplmiento	2	T. Traslad.	1	L. Insumos	7
Trans. Ins.	1	Aprovision.	2	Clientes	1
Interconex	0				

## OBSERVACION 16

Encuesta	16	Colonia	12	Zona	1
Giro	8	Entrevist.	1	Esc.Negocio	2
Sucursal	2	F. Inicio	4	Trab.Dueño	1
Empleados	1	Ayuda Fam.	2	Sexo	1
Edad	22	Lug. Nac.	16	Edo. Civil	1
Hijos	0	Estudios	4	Lug.Res.Ant.	7
Edo.Res.An.	16	Lug.Res.Act.	7	Tpo. Res.	0
Experiencia	4	Trab.Ant.	3	Lug.Tra.Ant.	4
Hrs.Trab.	12	Días Trab.	6	A. Fam.	2
Asegurado	2	Aguinaldo	2	Vacaciones	2
Ing.Semanal	100000	Regul. Ing.	1	Otra Act.	2
Prop.Local	1	Motivo Ub.	3	Servicios	2
Desplmiento	2	T. Traslad.	4	L. Insumos	7
Trans. Ins.	1	Aprovision.	2	Clientes	1
Interconex	2				

## OBSERVACION 17

Encuesta	17	Colonia	2	Zona	3
Giro	2	Entrevist.	1	Esc.Negocio	2
Sucursal	2	F. Inicio	2	Trab.Dueño	1
Empleados	0	Ayuda Fam.	1	Sexo	1
Edad	30	Lug. Nac.	9	Edo. Civil	2
Hijos	2	Estudios	6	Lug.Res.Ant.	4
Edo.Res.An.	15	Lug.Res.Act.	2	Tpo. Res.	3
Experiencia	2	Trab.Ant.	8	Lug.Tra.Ant.	4
Hrs.Trab.	12	Días Trab.	7	A. Fam.	1
Asegurado	2	Aguinaldo	2	Vacaciones	2
Ing.Semanal	200000	Regul. Ing.	2	Otra Act.	2
Prop.Local	2	Motivo Ub.	3	Servicios	2
Desplmiento	4	T. Traslad.	0	L. Insumos	7
Trans. Int.	5	Aprovision.	0	Clientes	1
Interconex	2				

## OBSERVACION 18

Encuesta	18	Colonia	4	Zona	3
Giro	7	Entrevist.	1	Esc.Negocio	2
Sucursal	2	F. Inicio	0	Trab.Dueño	1
Empleados	0	Ayuda Fam.	0	Sexo	1
Edad	22	Lug. Nac.	15	Edo. Civil	2
Hijos	2	Estudios	2	Lug.Res.Ant.	4
Edo.Res.An.	15	Lug.Res.Act.	1	Tpo. Res.	3
Experiencia	6	Trab.Ant.	3	Lug.Tra.Ant.	4
Hrs.Trab.	10	Días Trab.	6	A. Fam.	2
Asegurado	2	Aguinaldo	2	Vacaciones	2
Ing.Semanal	120000	Regul. Ing.	2	Otra Act.	2
Prop.Local	1	Motivo Ub.	5	Servicios	2
Desplmiento	0	T. Traslad.	0	L. Insumos	2
Trans. Ins.	5	Aprovision.	3	Clientes	1
Interconex	1				

## OBSERVACION 19

Encuesta	19	Colonia	3	Zona	3
Giro	6	Entrevist.	1	Esc.Negocio	2
Sucursal	2	F. Inicio	3	Trab.Dueño	1
Empleados	0	Ayuda Fam.	2	Sexo	2
Edad	31	Lug. Nac.	20	Edo. Civil	5
Hijos	5	Estudios	1	Lug.Res.Ant.	7
Edo.Res.An.	9	Lug.Res.Act.	1	Tpo. Res.	4
Experiencia	3	Trab.Ant.	5	Lug.Tra.Ant.	2
Hrs.Trab.	9	Días Trab.	6	A. Fam.	2
Asegurado	2	Aguinaldo	2	Vacaciones	2
Ing.Semanal	70000	Regul. Ing.	2	Otra Act.	2
Prop.Local	0	Motivo Ub.	0	Servicios	0
Desplmiento	0	T. Traslad.	0	L. Insumos	5
Trans.Ins.	1	Aprovision.	2	Clientes	1
Interconex	2				

## OBSERVACION 20

Encuesta	20	Colonia	2	Zona	3
Giro	5	Entrevist.	2	Esc.Negocio	2
Sucursal	2	F. Inicio	0	Trab.Dueño	1
Empleados	1	Ayuda Fam.	2	Sexo	1
Edad	18	Lug. Nac.	30	Edo. Civil	1
Hijos	0	Estudios	4	Lug.Res.Ant.	7
Edo.Res.An.	30	Lug.Res.Act.	4	Tpo. Res.	7
Experiencia	0	Trab.Ant.	0	Lug.Tra.Ant.	0
Hrs.Trab.	11	Días Trab.	2	A. Fam.	2
Asegurado	2	Aguinaldo	2	Vacaciones	2
Ing.Semanal	40000	Regul. Ing.	1	Otra Act.	2
Prop.Local	1	Motivo Ub.	3	Servicios	2
Desplmiento	2	T. Traslad.	2	L. Insumos	7
Trans.Ins.	1	Aprovision.	2	Clientes	1
Interconex	2				

## OBSERVACION 21

Encuesta	21	Colonia	1	Zona	3
Giro	4	Entrevist.	2	Esc.Negocio	2
Sucursal	2	F. Inicio	2	Trab.Dueño	1
Empleados	0	Ayuda Fam.	1	Sexo	2
Edad	32	Lug. Nac.	20	Edo. Civil	2
Hijos	4	Estudios	2	Lug.Res.Ant.	4
Edo.Res.An.	15	Lug.Res.Act.	1	Tpo. Res.	7
Experiencia	2	Trab.Ant.	0	Lug.Tra.Ant.	0
Hrs.Trab.	9	Días Trab.	6	A. Fam.	1
Asegurado	2	Aguinaldo	2	Vacaciones	2
Ing.Semanal	2000000	Regul. Ing.	2	Otra Act.	2
Prop.Local	0	Motivo Ub.	4	Servicios	2
Desplmiento	1	T. Traslad.	0	L. Insumos	7
Trans.Ins.	5	Aprovision.	5	Clientes	1
Interconex	2				



## OBSERVACION 22

Encuesta	22	Colonia	2	Zona	3
Giro	3	Entrevist.	0	Esc.Negocio	2
Sucursal	2	F. Inicio	2	Trab.Dueño	1
Empleados	0	Ayuda Fam.	1	Sexo	2
Edad	19	Lug. Nac.	20	Edo. Civil	1
Hijos	0	Estudios	3	Lug.Res.Ant.	5
Edo.Res.An.	9	Lug.Res.Act.	1	Tpo. Res.	7
Experiencia	2	Trab.Ant.	11	Lug.Tra.Ant.	2
Hrs.Trab.	12	Dias Trab.	7	A. Fam.	1
Asegurado	2	Aguinaldo	2	Vacaciones	2
Ing.Semanal	50000	Regul. Ing.	2	Otra Act.	2
Prop.Local	1	Motivo Ub.	3	Servicios	2
Desplmiento	0	T. Traslad.	0	L. Insumos	7
Trans. Ins.	2	Aprovision.	2	Clientes	1
Interconex	2				

## OBSERVACION 23

Encuesta	23	Colonia	1	Zona	3
Giro	1	Entrevist.	2	Esc.Negocio	2
Sucursal	2	F. Inicio	2	Trab.Dueño	1
Empleados	1	Ayuda Fam.	2	Sexo	1
Edad	16	Lug. Nac.	9	Edo. Civil	1
Hijos	0	Estudios	3	Lug.Res.Ant.	5
Edo.Res.An.	9	Lug.Res.Act.	2	Tpo. Res.	5
Experiencia	4	Trab.Ant.	0	Lug.Tra.Ant.	0
Hrs.Trab.	12	Dias Trab.	7	A. Fam.	2
Asegurado	2	Aguinaldo	2	Vacaciones	2
Ing.Semanal	60000	Regul. Ing.	1	Otra Act.	2
Prop.Local	1	Motivo Ub.	1	Servicios	2
Desplmiento	2	T. Traslad.	0	L. Insumos	7
Trans. Ins.	2	Aprovision.	3	Clientes	1
Interconex	2				

## OBSERVACION 24

Encuesta	24	Colonia	5	Zona	3
Giro	8	Entrevist.	1	Esc.Negocio	2
Sucursal	2	F. Inicio	2	Trab.Dueño	1
Empleados	0	Ayuda Fam.	1	Sexo	2
Edad	17	Lug. Nac.	17	Edo. Civil	1
Hijos	0	Estudios	2	Lug.Res.Ant.	4
Edo.Res.An.	15	Lug.Res.Act.	1	Tpo. Res.	6
Experiencia	2	Trab.Ant.	11	Lug.Tra.Ant.	2
Hrs.Trab.	13	Dias Trab.	6	A. Fam.	1
Asegurado	2	Aguinaldo	2	Vacaciones	2
Ing.Semanal	300000	Regul. Ing.	2	Otra Act.	2
Prop.Local	1	Motivo Ub.	4	Servicios	2
Desplmiento	0	T. Traslad.	0	L. Insumos	7
Trans. Ins.	1	Aprovision.	0	Clientes	1
Interconex	2				

## OBSERVACION 25

Encuesta	25	Colonia	8	Zona	4
Giro	3	Entrevist.	1	Esc.Negocio	2
Sucursal	2	F. Inicio	1	Trab.Dueño	1
Empleados	0	Ayuda Fam.	1	Sexo	2
Edad	60	Lug. Nac.	15	Edo. Civil	2
Hijos	8	Estudios	1	Lug.Res.Ant.	4
Edo.Res.An.	15	Lug.Res.Act.	1	Tpo. Res.	2
Experiencia	1	Trab.Ant.	6	Lug.Tra.Ant.	4
Hrs.Trab.	12	Dias Trab.	7	A. Fam.	1
Asegurado	2	Aguinaldo	2	Vacaciones	2
Ing.Semanal	60000	Regul. Ing.	2	Otra Act.	2
Prop.Local	1	Motivo Ub.	1	Servicios	2
Desplmiento	0	T. Traslad.	0	L. Insumos	3
Trans. Ins.	2	Aprovision.	6	Clientes	1
Interconex	2				

## OBSERVACION 26

Encuesta	26	Colonia	7	Zona	4
Giro	4	Entrevist.	1	Esc.Negocio	3
Sucursal	2	F. Inicio	5	Trab.Dueño	1
Empleados	1	Ayuda Fam.	1	Sexo	1
Edad	43	Lug. Nac.	9	Edo. Civil	2
Hijos	2	Estudios	6	Lug.Res.Ant.	7
Edo.Res.An.	9	Lug.Res.Act.	7	Tpo. Res.	6
Experiencia	5	Trab.Ant.	9	Lug.Tra.Ant.	7
Hrs.Trab.	9	Dias Trab.	6	A. Fam.	1
Asegurado	2	Aguinaldo	2	Vacaciones	2
Ing.Semanal	2000000	Regul. Ing.	2	Otra Act.	2
Prop.Local	1	Motivo Ub.	3	Servicios	2
Desplmiento	3	T. Traslad.	1	L. Insumos	7
Trans. Ins.	1	Aprovision.	4	Clientes	2
Interconex	1				

## OBSERVACION 27

Encuesta	27	Colonia	7	Zona	4
Giro	5	Entrevist.	1	Esc.Negocio	2
Sucursal	2	F. Inicio	0	Trab.Dueño	1
Empleados	0	Ayuda Fam.	1	Sexo	2
Edad	37	Lug. Nac.	9	Edo. Civil	5
Hijos	3	Estudios	0	Lug.Res.Ant.	2
Edo.Res.An.	15	Lug.Res.Act.	1	Tpo. Res.	1
Experiencia	0	Trab.Ant.	7	Lug.Tra.Ant.	7
Hrs.Trab.	13	Dias Trab.	7	A. Fam.	1
Asegurado	2	Aguinaldo	2	Vacaciones	2
Ing.Semanal	80000	Regul. Ing.	2	Otra Act.	2
Prop.Local	1	Motivo Ub.	3	Servicios	2
Desplmiento	0	T. Traslad.	0	L. Insumos	2
Trans. Ins.	4	Aprovision.	2	Clientes	1
Interconex	2				

## OBSERVACION 28

Encuesta	28	Colonia	8	Zona	4
Giro	6	Entrevist.	1	Esc.Negocio	2
Sucursal	2	F. Inicio	3	Trab.Dueño	1
Empleados	0	Ayuda Fam.	2	Sexo	1
Edad	58	Lug. Nac.	30	Edo. Civil	3
Hijos	11	Estudios	0	Lug.Res.Ant.	5
Edo.Res.An.	9	Lug.Res.Act.	1	Tpo. Res.	5
Experiencia	3	Trab.Ant.	2	Lug.Tra.Ant.	8
Hrs.Trab.	5	Dias Trab.	7	A. Fam.	2
Asegurado	2	Aguinaldo	2	Vacaciones	2
Ing.Semanal	40000	Regul. Ing.	2	Otra Act.	2
Prop.Local	0	Motivo Ub.	3	Servicios	0
Desplmiento	4	T. Traslad.	0	L. Insumos	7
Trans. Ins.	2	Aprovision.	3	Clientes	1
Interconex	2				

## OBSERVACION 29

Encuesta	29	Colonia	6	Zona	4
Giro	7	Entrevist.	1	Esc.Negocio	2
Sucursal	2	F. Inicio	2	Trab.Dueño	1
Empleados	1	Ayuda Fam.	2	Sexo	1
Edad	33	Lug. Nac.	32	Edo. Civil	2
Hijos	2	Estudios	3	Lug.Res.Ant.	5
Edo.Res.An.	9	Lug.Res.Act.	1	Tpo. Res.	6
Experiencia	7	Trab.Ant.	1	Lug.Tra.Ant.	5
Hrs.Trab.	10	Dias Trab.	6	A. Fam.	2
Asegurado	2	Aguinaldo	2	Vacaciones	2
Ing.Semanal	150000	Regul. Ing.	2	Otra Act.	2
Prop.Local	1	Motivo Ub.	3	Servicios	2
Desplmiento	4	T. Traslad.	0	L. Insumos	2
Trans. Ins.	1	Aprovision.	4	Clientes	1
Interconex	1				

## OBSERVACION 30

Encuesta	30	Colonia	6	Zona	4
Giro	2	Entrevist.	2	Esc.Negocio	2
Sucursal	2	F. Inicio	4	Trab.Dueño	1
Empleados	2	Ayuda Fam.	2	Sexo	1
Edad	29	Lug. Nac.	9	Edo. Civil	2
Hijos	2	Estudios	3	Lug.Res.Ant.	5
Edo.Res.An.	9	Lug.Res.Act.	1	Tpo. Res.	4
Experiencia	2	Trab.Ant.	3	Lug.Tra.Ant.	7
Hrs.Trab.	13	Dias Trab.	6	A. Fam.	2
Asegurado	2	Aguinaldo	1	Vacaciones	1
Ing.Semanal	140000	Regul. Ing.	1	Otra Act.	2
Prop.Local	2	Motivo Ub.	3	Servicios	2
Desplmiento	4	T. Traslad.	0	L. Insumos	7
Trans. Ins.	1	Aprovision.	3	Clientes	1
Interconex	2				

## OBSERVACION 31

Encuesta	31	Colonia	6	Zona	4
Giro	8	Entrevist.	1	Esc.Negocio	2
Sucursal	2	F. Inicio	2	Trab.Dueño	1
Empleados	0	Ayuda Fam.	2	Sexo	1
Edad	36	Lug. Nac.	16	Edo. Civil	2
Hijos	2	Estudios	6	Lug.Res.Ant.	5
Edo.Res.An.	9	Lug.Res.Act.	1	Tpo. Res.	5
Experiencia	5	Trab.Ant.	9	Lug.Tra.Ant.	7
Hrs.Trab.	12	Dias Trab.	7	A. Fam.	2
Asegurado	2	Aguinaldo	2	Vacaciones	2
Ing.Semanal	20000	Regul. Ing.	2	Otra Act.	2
Prop.Local	1	Motivo Ub.	1	Servicios	2
Desplmiento	0	T. Traslado	0	L. Insumos	6
Trans. Ins.	1	Aprovision.	2	Clientes	1
Interconex	2				

## OBSERVACION 32

Encuesta	32	Colonia	8	Zona	4
Giro	1	Entrevist.	1	Esc.Negocio	2
Sucursal	2	F. Inicio	2	Trab.Dueño	1
Empleados	0	Ayuda Fam.	2	Sexo	1
Edad	36	Lug. Nac.	9	Edo. Civil	2
Hijos	2	Estudios	3	Lug.Res.Ant.	4
Edo.Res.An.	15	Lug.Res.Act.	1	Tpo. Res.	2
Experiencia	5	Trab.Ant.	9	Lug.Tra.Ant.	7
Hrs.Trab.	9	Dias Trab.	6	A. Fam.	2
Asegurado	2	Aguinaldo	2	Vacaciones	2
Ing.Semanal	10000	Regul. Ing.	2	Otra Act.	2
Prop.Local	1	Motivo Ub.	3	Servicios	2
Desplmiento	0	T. Traslado	0	L. Insumos	4
Trans. Ins.	2	Aprovision.	2	Clientes	1
Interconex	1				

**ANEXO 4 .**

**MATRICES DE CORRELACION**

## CORRELACION DE PERFIL SOCIAL DEL ENTREVISTADO

	zona	colonia	giro	entvistdo	sexo	edad	lug.nac.
zonal	1.0000						
colonial	-0.5613	1.0000					
giro:	0.0000	0.1273	1.0000				
entvistdi	-0.0603	-0.1585	-0.3237	1.0000			
sexo:	0.1206	-0.1779	0.1177	-0.1273	1.0000		
edad:	0.1332	0.3388	0.0702	-0.3264	-0.0932	1.0000	
lug.nac.:	-0.0486	-0.0180	0.2550	-0.0685	0.0732	0.0342	1.0000
edo.civil	0.3101	-0.0177	0.1664	-0.2244	0.2392	0.3436	-0.0675
n.hijos:	-0.0080	0.2607	0.0116	-0.1366	0.0431	0.8387	0.0190
estudios:	-0.3154	-0.0389	-0.0678	0.0791	-0.1398	-0.4098	-0.2200
lu.res.:	0.0306	0.0839	0.3209	-0.0592	-0.0415	-0.1366	0.2218
lug.res.:	-0.2003	0.1184	-0.1449	0.4270	-0.1437	-0.2902	-0.0628
tpo.resi:	-0.0135	-0.0413	0.0725	-0.0041	0.0693	-0.0290	0.2567
trab.anti:	0.1245	0.0020	0.2527	-0.5791	0.1261	0.2500	-0.1340
horas.tri:	-0.0409	-0.1091	-0.1852	0.0853	0.1250	-0.2163	-0.4024
dias.trai:	-0.0758	0.2051	-0.0518	-0.3701	0.1142	0.3606	-0.2987
ingreso:	0.1362	-0.2311	-0.0041	0.1178	0.1678	-0.0099	-0.0653

	edo.civil	n.hijos	estudios	resid.an	res.act.	tpo.resi	trab.anti
edo.civil	1.0000						
n.hijos:	0.3353	1.0000					
estudios:	-0.3830	-0.4652	1.0000				
lu.res.:	0.0000	-0.2128	0.2444	1.0000			
lug.res.:	-0.3256	-0.1048	0.3258	0.2129	1.0000		
tpo.resi:	-0.2012	-0.0054	-0.0156	0.1333	-0.2441	1.0000	
trab.anti:	0.0976	0.1141	0.0673	-0.1619	-0.2751	-0.0199	1.0000
horas.tri:	-0.1884	0.0042	0.2088	-0.3578	0.0539	-0.2743	0.1817
dias.trai:	0.1880	0.3458	-0.2047	-0.3326	-0.3072	-0.0911	0.3392
ingreso:	-0.0128	-0.1028	0.2160	0.1060	0.1774	0.2352	0.1036

	hrs.trab	dias.trab.	ingreso
hrs.trabi	1.0000		
dias.trai	0.0677	1.0000	
ingreso:	-0.1024	-0.0349	1.0000

CORRELACION DE DETERMINACIONES SOCIO-ECONOMICAS

	zona	n.giro	esc.nego	fecha in	trab.due	empleados	ayud.fam
zona	1.0000						
n.giro	0.0000	1.0000					
esc.nego	0.2410	-0.0392	1.0000				
f.inicio	-0.1434	0.0847	0.2516	1.0000			
trab.due	-0.2410	-0.2744	-0.0323	-0.1364	1.0000		
n.emplea	0.0324	0.0474	0.1170	0.4750	0.1170	1.0000	
ayud.fam	0.0459	-0.1343	-0.1290	0.0087	0.1658	0.1707	1.0000
tpo.expe	-0.2347	0.0515	0.0848	0.1249	0.1603	-0.0546	0.0808
trab.ant	0.1245	0.2527	0.1711	0.0349	-0.1658	-0.1114	-0.3744
hrs.trab	-0.0409	-0.1852	-0.1243	-0.1730	0.1009	-0.0180	-0.2613
dias tra	-0.0758	-0.0518	-0.0669	0.2110	-0.0669	-0.1496	-0.3233
seguro s							
aguinald	-0.2410	0.1960	0.0323	-0.1546	0.0323	-0.3249	-0.1658
vacacion	-0.2410	0.1960	0.0323	-0.1546	0.0323	-0.3249	-0.1658
ingreso	0.1362	-0.0041	0.6439	0.2054	-0.0771	0.0328	-0.2616
regul.in	0.0716	0.1747	0.0863	-0.0676	0.0863	-0.4055	-0.3121
otra act	0.2309	-0.1490	0.0464	-0.2222	0.0464	-0.4671	0.1854

	tpo.expe	trab.ant	hrs.trab	dias.tra	seguro s	aguinald	vacacion
tpo.expe	1.0000						
trab.ant	-0.0038	1.0000					
hrs.trab	-0.2159	0.1917	1.0000				
dias tra	0.1476	0.3392	0.0677	1.0000			
seguro s							
aguinald	0.1414	0.0816	-0.1759	0.0669	0.0000	1.0000	
vacacion	0.1414	0.0816	-0.1759	0.0669	0.0000	1.0000	1.0000
ingreso	-0.0611	0.1036	-0.1024	-0.0349	0.0000	0.0438	0.0438
regul.in	0.4454	0.4436	-0.2029	0.3527	0.0000	0.3739	0.3739
otra act	0.0407	-0.3671	-0.0371	-0.1837	0.0000	-0.0464	-0.0464

	ingreso	regul.ing	otra act.
ingreso	1.0000		
regul.in	0.1732	1.0000	
otra act	-0.2214	-0.1240	1.0000

**CORRELACION DE DETERMINACIONES TERRITORIALES**

	zona	n.colonia	n.giro	feh.ini	ayud.fam	lug.nac	resid.ant.
zona	1.0000						
n.colonia	-0.5613	1.0000					
n.giro	0.0000	0.1273	1.0000				
f.inicio	-0.1434	0.2746	0.0847	1.0000			
ayud.fam	0.0459	0.0336	-0.1343	0.0087	1.0000		
lug.nac. I	-0.0486	-0.0180	0.2550	-0.0888	0.2064	1.0000	
resid.ant	0.0306	0.0839	0.3209	0.4288	0.4105	0.2218	1.0000
edo.res. I	0.1384	-0.1392	0.2226	-0.2791	0.1023	0.2672	0.4001
lug.res. I	-0.2003	0.1184	-0.1449	0.1718	0.2171	-0.0628	0.2129
tpo.resi	-0.0135	-0.0413	0.0725	0.1392	-0.1395	0.2567	0.1333
lug.tra. I	0.1293	0.3212	0.0227	0.1169	0.0629	0.0613	-0.0099
ingreso	0.1362	-0.2311	-0.0041	0.2054	-0.2616	-0.0653	0.1060
prop.loci	-0.0792	-0.0156	-0.4508	-0.0130	-0.1393	-0.4121	-0.2846
motiv.ubi	0.2814	-0.0083	0.2354	-0.2875	-0.3366	-0.1127	-0.0538
servicio	-0.1630	0.0937	-0.3579	-0.1343	-0.3552	-0.3106	-0.4383
dspimien	0.2190	-0.0813	-0.2180	-0.0935	0.4159	0.2001	0.0141
tpo.trsl	-0.3126	0.1612	-0.0427	0.1043	0.2955	0.1194	0.2113
lug.insu	-0.1024	0.0264	-0.1713	0.4244	0.0638	-0.0814	0.1353
me.tra. I	0.2410	-0.4646	-0.1624	-0.2932	-0.3764	-0.1622	-0.3273
frec.apri	0.0861	0.2199	-0.3223	0.0813	0.0417	0.1134	0.0944

	edo.res.	lug.res.	tpo.resi	lug.tra.	ingreso	prop.loc	motiv.ub
edo.res. I	1.0000						
lug.res. I	-0.0196	1.0000					
tpo.resi	0.0177	-0.2441	1.0000				
lug.tra. I	-0.1509	-0.1338	-0.3407	1.0000			
ingreso	-0.0459	0.1774	0.2352	-0.0646	1.0000		
prop.loci	-0.2591	0.4368	-0.2194	-0.1181	0.0115	1.0000	
motiv.ubi	0.2797	-0.0160	0.1888	-0.1055	0.1168	0.1512	1.0000
servicio	-0.2179	0.1661	0.0643	-0.1145	0.0471	0.6347	0.2375
dspimien	-0.0164	0.3464	0.0302	0.0084	-0.0293	0.1769	0.1681
tpo.trsl	0.0868	0.9057	-0.3828	-0.1148	-0.0494	0.3978	-0.0716
lug.insu	-0.0618	0.2046	0.4813	-0.1509	0.0540	0.0714	0.0867
me.tra. I	0.1203	-0.1875	-0.2504	-0.0964	0.2082	0.1075	0.2410
frec.apri	-0.1700	0.0969	0.0666	0.0715	0.2074	0.0872	-0.0587

	servicio	dspimien	tpo.trsl	lug.insu	me.tra. I	frec.apr
servicio	1.0000					
dspimien	-0.1440	1.0000				
tpo.trsl	0.1070	0.2229	1.0000			
lug.insu	0.0854	0.1761	0.1125	1.0000		
me.tra. I	-0.0608	-0.0397	-0.1772	-0.2173	1.0000	
frec.apri	0.1599	-0.0122	0.0640	-0.0623	0.0159	1.0000



## BIBLIOGRAFIA

- AGUILAR M, Alonso (1979). Capitalismo, mercado interno y acumulación de capital. Editorial Nuestro Tiempo, 3ª ed. México, D.F.
- ARGUELLO, Omar (1981). "Estrategias de supervivencia: un concepto en busca de su contenido" en Demografía y Economía, El Colegio de México, Vol. XV, num. 2, México, D. F. pp. 190-203.
- AYUNTAMIENTO DEL MUNICIPIO DE CHALCO DE DIAZ COVARRUBIAS y SECRETARIA DE DESARROLLO URBANO Y OBRAS PUBLICAS (1985). Plan del Centro de Población estratégico de Chalco, Chalco de Diaz Covarrubias, Edo. de Mexico.
- BAMBIRRA, Vania (1983). El capitalismo dependiente latinoamericano. Siglo XXI Editores, 9ª ed. México, D.F.
- BARRERA, Manuel (1987). "El movimiento de los excluidos. Desempleo y la nueva informalización" en Nueva Sociedad, núm. 90, julio-agosto, Caracas, Venezuela. pp. 126-133.
- BARSOZZI, Carlos A. (1981). "La organización social de la reproducción de los agentes sociales, las unidades familiares y sus estrategias" en Demografía y Economía, El Colegio de México, Vol. XV, num. 2, México, D. F. pp. 149-163.
- BEJAR, Hector (1987). "Reflexiones sobre el sector informal" en Nueva Sociedad, núm. 90, julio-agosto, Caracas, Venezuela. pp. 89-105.
- BORTZ, Jeffrey (1986). El salario en México, Ediciones El Caballito, México, D. F.
- BORTZ, Jeff et al. (1985). La estructura de salarios en México, Universidad Autónoma Metropolitana "Azcapotzalco", Secretaría del Trabajo y Previsión Social, México, D. F.
- CAIN, Glan C. (s/a). El desafío de las teorías sobre la división del mercado de trabajo para la teoría ortodoxa: una encuesta. s/1, s/p.
- CARBONETTO, Daniel y Ernesto KRITZ (1983). "Sector informal urbano: hacia un nuevo enfoque" en Socialismo y Participación, marzo, núm. 21, Lima, Perú. pp. 29-49.
- CARDOSO, Enrique (1971). "Comentario sobre los conceptos de sobre población relativa y marginalidad", en: Revista Latinoamericana de Ciencias Sociales, año 1, num 2. pp. 57-76.
- CARIOLA, Cecilia, et al. (1987). "Sobrevivir hoy: las estrategias de los sectores populares urbanos" en Urbana, Universidad Central de Venezuela, Revista del Instituto de Urbanismo. Facultad de Arquitectura y Urbanismo, num. 9, Caracas, Venezuela. pp. 157-167.
- CARRION, Fernando (1987). Quito, crisis y política urbana. Editorial El Conejo-CIUDAD, Quito, Ecuador.
- CARTAYA F., Vanessa (1987). "El confuso mundo del sector informal", en Nueva Sociedad, núm. 90. Julio-agosto, Caracas, Venezuela. pp. 76-93.

- CASTAÑEDA, Victor (1987). "Mercado inmobiliario en la periferia metropolitana: los precios del suelo. Estudio de casos". en TERRAZAS y PRECIAT: Estructura Territorial de la Ciudad de México. El Colegio de México- Departamento del Distrito Federal, México, D.F. pp. 219-247.
- CHAVEZ O. Elena (1987). "Microempresas y desarrollo económico. El sector informal urbano en el Perú" en Nueva Sociedad, núm. 90, julio-agosto, Caracas, Venezuela. pp. 155-165.
- CENTRO DE ESTUDIOS ECONOMICOS DEL SECTOR PRIVADO -CEESP- (1986). La economía subterránea en México. Centro de Estudios Económicos del Sector Privado, A.C. Ed. Diana. México, D.F.
- COMISION ECONOMICA PARA AMERICA LATINA -CEPAL- (1985). "El desencadenamiento de la crisis y la reacción de la política económica" en Crisis y desarrollo: Presente y futuro de América Latina y el Caribe, Vol.II. Organización de las Naciones Unidas, Santiago de Chile.
- \_\_\_\_\_ (1989). América Latina en en umbral de los años 90. Organización de las Naciones Unidas, Santiago de Chile.
- \_\_\_\_\_ (1990). Transformación productiva con equidad: la tarea prioritaria del desarrollo de América Latina y el Caribe en los noventa, Naciones Unidas, Santiago de Chile.
- CONSEJO NACIONAL DE POBLACION -CONAPO- (1988). Población y desarrollo en México y el mundo. Evolución, situación actual y perspectivas. CONAPO, México, D.F.
- CORTES, Fernando (1989a). Los modelos informales de sociedad. FLACSO-MEXICO. Mimeo, s/a, 20 pp. México, D.F.
- \_\_\_\_\_ (1989b). "La informalidad del sector informal extraoficial", ponencia presentada en el Taller sobre el sector informal urbano: rasgos y perspectivas. CIDE, UNAM y Fundación Friederich Naumann, México.
- CORTES, Fernando y Rosa Ma. RUBALCAVA (1990a). "Algunas consideraciones sociales del ajuste: México post 82". Ponencia presentada en el Coloquio: Modernización económica, democracia política y democracia social. Centro de Estudios Sociales de El Colegio de México, Septiembre de 1990, México, D.F.
- CUEVA, Agustín (1982). El desarrollo del capitalismo en América Latina, Siglo XXI Editores, 6ª. ed. México, D.F.
- DE GRAZIA, Raffaele (1980). "El trabajo clandestino : un problema de actualidad" en Revista Internacional del Trabajo, Organización Internacional del Trabajo, Vol. 99, núm. 4, octubre-diciembre, Ginebra, Suiza. pp. 469-484.
- DELGADO, Javier (1987). "El patrón de ocupación territorial de la ciudad de México al año 2000", en TERRAZAS y PRECIAT (1988). Estructura Territorial de la Ciudad de México. Departamento del Distrito Federal, Colección "Desarrollo Urbano", México, D. F. pp. 101-141.
- DE SOTO, Hernando (1987). El otro sendero: la revolución informal, Ed. La Oveja Negra, Bogotá, Colombia.
- DOWIE, J. A. (1970). "Illegal activities -as measured and as not" en The Economic Record, Vol. 46, november. pp. 517-529.

- DUQUE, J. y PASTRANA, E. (1973). Las estrategias de supervivencia económica de las unidades familiares del sector popular urbano: una investigación exploratoria. Programa ELAS/CELADE, Santiago de Chile.
- GARCIA, Brigida, Humberto MUÑOZ y Orlandina de OLIVEIRA (1983). "Familia y trabajo en México y Brasil" en Estudios Sociológicos, El Colegio de México, Vol. I, num. 3, septiembre-diciembre, México, D. F.
- GARCIA, Brigida (1988). Desarrollo económico y absorción de la fuerza de trabajo en México, 1950-1980, El Colegio de México-Centro de Estudios Demográficos y de Desarrollo Urbano, México, D.F.
- \_\_\_\_\_ (1989). "La importancia del trabajo no asalariado en la economía urbana" en Estudios Demográficos y Urbanos. El Colegio de México, Vol. 4, núm. 3 (12), septiembre-diciembre, México, D. F. pp. 439-463.
- GARZA y PICYATEC -comps-(1987). Atlas de la Ciudad de México. El Colegio de México-Departamento del Distrito Federal, México, D.F.
- GEISSE, Guillermo y SABATTINI, Francisco (1985). "Discusión de una propuesta de otro desarrollo para las grandes ciudades de América Latina" en Cuadernos-Ciudad y Sociedad, problemas urbanos del Tercer Mundo, Num. 12, CIUDAD, Quito, Ecuador.
- GINER de los Rios, F. (1988). Relaciones entre la microindustria y el sector formal: el caso de la maquila visto a través de una tipología, (mimeo), El Colegio de México, México, D.F.
- GOBIERNO DEL ESTADO DE MEXICO (1989). Solidaridad, progra para el Oriente del Estado de México, Toluca, Edo. México.
- GONZALEZ Sánchez, Gerardo (1986). Salarios e inflación en México: 1970-1983 (comentarios a la evolución de los salarios en el marco de la inflación y de la crisis económica), Instituto de Investigaciones Económicas, Universidad Nacional Autónoma de México, Cuadernos de Investigación, México, D. F.
- GRANDI, José R. (1978). O trabalhador por conta própria sob o capital, Sao Paulo, Colegao ensaio e memoria 14, Ed. Simboio. Citado en: CORTES, Fernando (s/a). Los modelos informales de Sociedad. FLACSO-México, mimeo. México, D.F.
- GUTELMAN, Michel (1974). Capitalismo y reforma agraria en México, Ediciones Era, México, D. F.
- GUTMANN, Paul (1977). "The subterranean economy" en Financial Analysts Journal, nov/dec.
- GUZMAN Stein, Laura (1988). "Problemática de la identificación del sector informal", ponencia presentada ante el Taller Subregional de Centroamérica para Productores y Usuarios de Estadísticas e Indicadores de la Mujer en Desarrollo, diciembre, San José de Costa Rica.
- HIERNAUX N., Daniel (1990). "Estructura productiva, equipamiento colectivo y servicios urbanos en el Valle de Chaico", México, D. F. no publicado.
- JUSIDMAN, Clara (1988). "Empleo y mercados de trabajo en el Área Metropolitana de la Ciudad de México: 1975-1988".

- KOWARICK, Lucio (1978). "Desarrollo capitalista y marginalidad: el caso brasileño" en Revista Mexicana de Sociología, Vol. XL, núm. 1, enero-marzo, México, D. F. pp. 31-54.
- LANDER, Luis (1975). "La especulación en tierras como un obstáculo para el desarrollo urbano" en PISPAL: Urbanización, estructura urbana y dinámica de población, CLACSO, Santiago de Chile.
- LAZARTE, Rolando (1987). "El éxodo hacia la metrópoli. Migración interna y mercado de trabajo" en Nueva Sociedad, núm. 90, julio-agosto, Caracas, Venezuela. pp. 118-125.
- LEWIS, William Arethur (1954). "Economic development with unlimited supplies of labor" en The Manchester School of Economic and Social Studies. Vol. 22, núm. 2. pp. 139-191.
- LOMNITZ, Larissa (1979). "Mecanismos de articulación entre el sector informal y el sector formal urbano" en Revista Mexicana de Sociología. Vol XL, núm. 1, enero-abril, México, D.F.
- MARSHALL, Adriana (1978). El mercado de trabajo en el capitalismo periférico: el caso de Argentina. PISPAL-FLACSO, Santiago de Chile.
- MARX, Carlos (1849). "Trabajo asalariado y capital" en MARX y ENGELS (s/a). Obras Escogidas. Editorial Progreso, pp. 61-92. Moscú, U.R.S.S.
- \_\_\_\_\_ (1981). El Capital. Tomo I/Vol. 1, Siglo XXI editores, México, D.F.
- MASSEY, Doreen (1981). "Regionalismo: Alguns problemas atuais" en Espaco e Debates, Num. 4, Sao Paulo, Brasil.
- \_\_\_\_\_ (1988). "O legado perdura: o impacto do papel da Grã-Bretanha em sua geografia interna" en Espaco e Debates. Núm. 25, Sao Paulo, Brasil.
- MATHIAS, Gilberto (1985). "Urbanização e sub-desenvolvimento: sector informal e estrategias de sobrevivencia" en Espaco e Debates. Núm. 14, año V, Sao Paulo, Brasil.
- MERTENS y RICHARDS (1987). "Recesión y empleo en México" en Revista Internacional del Trabajo, vol. 106, núm.2, abril-junio, Ginebra, Suiza. pp. 251-267.
- MEZZERA, Jaime (1987). "Abundancia como efecto de la escasez. Oferta y demanda en el mercado laboral urbano" en Nueva Sociedad, núm. 90, julio-agosto, Caracas, Venezuela. pp. 106-117.
- MICHEL, M. A., et al. (1985). "Primera etapa: determinación de la demanda de capacitación. Informe Final". Desempleo, subempleo y capacitación de la mano de obra en el sector informal. INEA-CIIS, México, D.F.
- MORAES, Antonio y WANDERLEY Da Costa (1987). Geografía crítica. A valorização do Espaço. Ed. Hucitec, Sao Paulo, Brasil.
- NEGRETE y SALAZAR (1987). "Dinámica de crecimiento de la población de la Ciudad de México (1900-1980)" en GARZA y PICYATEC op.cit. pp. 125-128.
- NUN, José (1982). Superpoblación relativa, ejército industrial de reserva y masa marginal. Universidad Autónoma de Chapingo, Departamento de Sociología Rural, México, D.F.

- NUÑEZ, et al. (1987a). "Municipio de Chalco de Díaz Covarrubias" en GARZA y PICYATEC, op. cit. pp. 336-338.
- \_\_\_\_\_. (1987b). "Municipio de Nezahualcóyotl" en GARZA y PICYATEC, op. cit. pp. 356-358.
- ORGANIZACION INTERNACIONAL DEL TRABAJO (1972). Employment, incomes and inequality. A strategy for increasing productive employment in Kenya, Ginebra, Suiza.
- OLIVEIRA, Orlandina de (1976). Migración y absorción de mano de obra en la ciudad de México: 1930-1970, El Colegio de México, Cuadernos del CES, num. 14, México, D. F.
- PARTIDA Bush, Virgilio (1987a). "Natalidad y mortalidad en la Ciudad de México (1950-1980)" en GARZA y PICYATEC op. cit. pp. 129-134.
- \_\_\_\_\_. (1987b). "El proceso de migración a la ciudad de México" en GARZA y PICYATEC, op. cit. pp. 134-139.
- PAVIANI, Aldo (1985). "La urbanización en América Latina, el proceso de constitución de las periferias en las áreas metropolitanas", en Revista Interamericana de Planificación, Vol. XIX, SIAP, México, D.F.
- PEREZ Sáinz, J. P. (1989). Respuestas silenciosas: proletarianización urbana y reproducción de la fuerza de trabajo en América Latina. UNESCO-FIACSO ECUADOR. Ed. Nueva Sociedad, Caracas, Venezuela.
- PORTES, Alejandro (1985). "The informal sector and the world-economy: notes on the structure of subsidized labor" en Urbanization in the World-Economy. Academic Press, Inc. pp. 53-62.
- PORTES, Alejandro; CASTELLS, Mario y BENTON, Lauren A. (1989). The informal economy. Studies in advanced and less developed countries. The Johns Hopkins University Press, Baltimore, U.S.A.
- PUENTE, Sergio (1987). "Estructura industrial y participación de la Zona Metropolitana de la Ciudad de México en el Producto Interno Bruto" en GARZA y PICYATEC op. cit. pp. 93-95.
- QUIJANO, Anibal (1970). Redefiniciones de la dependencia y proceso de marginalización en América Latina, CEPAL.
- RAKOWSKI, Cathy (1987). "Desventaja multiplicada. La mujer del sector informal" en Nueva Sociedad, num. 90, julio-agosto, Caracas, Venezuela. pp. 134-146.
- RENDON, Teresa (1991). "Una visión crítica del sector informal". Ponencia presentada en los Cursos de Invierno 1991 en la Facultad de Economía de la Universidad Nacional Autónoma de México, marzo de 1991, México, D. F.
- RENDON, Teresa y SALAS, Carlos (1985). "Notas críticas sobre algunos conceptos utilizados en el análisis de la ocupación" en Ensayos, División de Estudios de Posgrado de la Facultad de Economía de la Universidad Nacional Autónoma de México, Vol. II, num. 7, México, D. F. pp. 20-27.
- \_\_\_\_\_. (1987). "Evolución del empleo en México: 1935-1980" en Estudios Demográficos y Urbanos. El Colegio de México, Vol. 2, num. 2 (5), mayo-agosto, México, D. F. pp. 189-230.

- \_\_\_\_\_ (1990a). "Actividad económica y empleo en el Area Metropolitana de la Ciudad de México: 1979-1989", ponencia presentada en noviembre de 1990 en el V Seminario sobre economía urbana organizado por la Universidad Nacional Autónoma de México. (mimeo)
- \_\_\_\_\_ (1990b). Cambios en el empleo sectorial en los años ochenta. La gran transición. (Versión preliminar no publicada), Universidad Nacional Autónoma de México, División de Estudios de Posgrado de la Facultad de Economía, México, D.F.
- \_\_\_\_\_ (1990c). "El sector informal urbano; primera revisión bibliográfica". Primer informe del proyecto Características y difusión del sector informal urbano y sus necesidades de capacitación, documento de trabajo del convenio Secretaría del Trabajo y Previsión Social y la Universidad Nacional Autónoma de México (no publicado).
- RICHARDSON, Harry W. (s/a). El papel del sector informal urbano; revisión general. mimeo.
- ROBERTS, Bryan (1988). "La economía informal en perspectiva comparativa: el caso de América Latina", Universidad de Austin, Texas. Ponencia presentada en la Reunión Anual de la Sociedad para la Antropología Aplicada, abril 14-16, Knoxville, Texas, U. S. A.
- RODRIGUEZ, Daniel (1981). "Discusiones en torno al concepto de estrategias de supervivencia" en Demografía y Economía, El Colegio de México, Vol. XV, num. 2, México, D. F. pp. 238-251.
- SAENZ, Alvaro y Jorge DI PAULA (1981). "Precisiones teórico-metodológicas sobre la noción de estrategias de existencia" en Demografía y Economía, El Colegio de México, Vol XV, num. 2, México, D. F. pp. 149-163.
- SALINAS de Gortari, Carlos (1989). "Anexo estadístico" del Primer Informe de Gobierno, Secretaría de Gobernación de los Estados Unidos Mexicanos, México.
- SANTOS, Milton (1975). L'espace partagé, les deux circuits de l'économie urbaine des pays sous-développés. Ed. M.Th Genin, Libraires Techniques, Paris, Francia.
- \_\_\_\_\_ (1984) Pour une Nouvelle Géographie (de la critique de la géographie à la géographie critique). O.P.U., Publisud, Paris, Francia.
- SETHURAMAN, S. V. (1976). "El sector urbano no formal: definición, medición y política" en Revista Internacional del Trabajo. Vol. 94, num. 1, julio-agosto. pp. 79-90.
- SINGER, Paul (1979). "Desarrollo y empleo dentro del pensamiento latinoamericano" en KAZTMAN, Rubén y REYNA, José Luis (Compiladores). Fuerza de Trabajo y movimientos laborales en América Latina. El Colegio de México, México, D.F.
- SOUZA, Paulo Renato (1980). A determinação dos salários e do emprego nas economias atrasadas, Tesis de Doctorado de la Universidad de Campinas, Sao Paulo, Brasil.

- TERRAZAS, Oscar y PRECIAT, Eduardo -Coords- (1987). Estructura territorial de la ciudad de México. COLMEX-CECODES-UAEM-UAM-DDF. Editorial Plaza y Valdés. México, D.F.
- TIRONI, Eugenio (1987). "¿Ruptura o participación? La protesta de los marginales" en Nueva Sociedad, num. 90, julio-agosto, Caracas, Venezuela. pp. 147-154.
- TOKMAN, Victor E. (1979). "Dinámica del mercado de trabajo urbano: el sector informal urbano en América Latina" en KAZTMAN, Rubén y REYNA, José Luis (Compiladores). Fuerza de Trabajo y movimientos laborales en América Latina. El Colegio de México, México, D.F.
- \_\_\_\_\_ (1987). "El sector informal: quince años después" en El Trimestre Económico, num. 215, Fondo de Cultura Económica, julio-septiembre, México, D.F. pp. 513-536.
- TOKMAN, Victor y Paulo R. SOUZA (1976). "El sector informal urbano en América Latina" en Revista Internacional del Trabajo, Vol. 94, num. 3, noviembre-diciembre.
- TORRADO, Susana (1981). "Sobre los conceptos de 'estrategias familiares de vida' y 'proceso de reproducción de la fuerza de trabajo': notas teórico-metodológicas" en Demografía y Economía, El Colegio de México, Vol. XV, num. 2, México, D. F. pp. 204-233.
- UNIKEL, Luis, Crescencio RUIZ y Gustavo GARZA (1976). El desarrollo urbano de México: diagnóstico e implicaciones futuras. El Colegio de México, México, D. F.
- VALDES, Ximena y Miguel ACUÑA (1981). "Precisiones metodológicas sobre las estrategias de supervivencia" en Demografía y Economía, El Colegio de México, Vol. XV, num. 2, México, D. F. pp. 234-237.
- VIDRIO, Manuel (1987). "El transporte en la ciudad de México en el siglo XIX" en GARZA y PICYATEC, op. cit. pp.68-71.