



32.
20j

**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO**

FACULTAD DE ECONOMIA

**UN ACERCAMIENTO AL SECTOR INFORMAL URBANO EN
LA DECADA DE LOS NOVENTA.
INVESTIGACION DE CAMPO EN LA DELEGACION
CUAUHTEMOC**

**TESIS QUE PRESENTAN PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADO EN ECONOMIA:**

**RAUL CONTRERAS ALCANTARA
Y
GABRIELA REGALADO BAEZA**

MÉXICO D.F.

1996



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 esta 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

INTRODUCCIÓN

CAPÍTULO I EL PROBLEMA DEL DESEMPLEO EN MÉXICO EN LA DÉCADA DE LOS NOVENTA

1.1. La crisis económica y sus repercusiones en los niveles de empleo	1
1.2. Evolución del empleo	36
1.3. El problema de la medición del empleo	57

CAPÍTULO II EL SECTOR INFORMAL URBANO

2.1. Definiciones del sector informal	62
2.2. Tendencias de crecimiento del sector informal urbano	80
2.3. Principales características económicas y sociales del sector informal	82

CAPÍTULO III. LA DELEGACIÓN CUAUHTÉMOC

3.1. Características Geográficas	99
3.2. Estructura urbana y uso de suelo	101
3.3. Perfil demográfico	104
3.4. Perfil económico	111
3.5. Perfil Social	121
3.6. Política de empleo delegacional	138

CAPÍTULO IV. INVESTIGACIÓN DE CAMPO DE LA DELEGACIÓN CUAUHTÉMOC.

4.1. Planteamiento de la investigación	143
4.2. Identificación de las variables socioeconómicas	148
4.3. Aplicación de la encuesta	150
4.4. El perfil social del sector informal entrevistado	154
4.5. El perfil económico del sector informal entrevistado	162

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

BIBLIOGRAFÍA

INTRODUCCION

La presente aproximación al sector laboral informal urbano de la delegación Cuauhtémoc en la Ciudad de México consta de un planteamiento descriptivo del problema del desempleo mexicano en la presente década; un análisis crítico del sector informal en general; una exposición socioeconómica, urbana y política de la delegación Cuauhtémoc; los resultados de una investigación de campo practicada en dicha delegación; y finalmente las conclusiones y recomendaciones como consecuencia de la evaluación de los elementos anteriores.

El objetivo del presente trabajo es presentar un proceso metodológico de vinculación teórica-práctica para identificar los elementos demográficos, económicos y sociales del sector informal urbano, que sirven como base para fundamentar políticas alusivas al desarrollo.

La hipótesis general en torno a la cual hemos elaborado este estudio es que el conocimiento sobre la naturaleza y evolución de las características demográficas, económicas y sociales del sector informal pueden servir de base para la adopción de acertadas políticas de desarrollo.

Como punto de partida nos encontramos con que existe escasa información documental y estadística sobre el tema. Sin embargo, el sector informal ha crecido considerablemente durante los últimos años, registrándose además

cambios en la estructura y en el comportamiento del sector; así como la ausencia de políticas de desarrollo urbano que contemplen alternativas de atención efectiva al sector informal.

Para conocer los cambios en las características del sector que nos ocupa y analizar su evolución reciente, se revisaron los levantamientos de 1991 y 1993 de la Encuesta Nacional de Empleo y se compararon los resultados con los anteriormente obtenidos para 1988. El estudio toma como referencia el marco teórico propuesto en el trabajo: "El Sector Informal en México", elaborado y editado por Secretaría del Trabajo y Previsión Social en 1993.

La crisis económica de 1988, la globalización de la economía, la política neoliberal del gobierno y los efectos de la misma en la década de 1990 dieron lugar a un período que se caracterizó por el estancamiento del Producto Interno Bruto y, posteriormente, la caída en la recesión económica, la cual tuvo como determinantes inmediatos una indiscriminada apertura comercial y una extraordinaria baja en los niveles de inversión, así como una gigantesca desactivación de los capitales hacia las aplicaciones financieras y especulativas.

La primera mitad de la década de los noventa significó el cerco del pueblo mexicano dentro del trinomio "estancamiento-inflación-desempleo", cayendo en una pendiente de pauperización generalizada y progresiva.

¿Cómo reaccionó la fuerza nacional de trabajo ante semejante embestida?. Lejos de recuperarse, el nivel de empleo se contrajo cada vez más, provocando que el trabajo no asalariado creciera a una velocidad más que proporcional a la del trabajo asalariado, originando un inusitado desarrollo del sector laboral informal, constituido por trabajadores por cuenta propia, congregados en pequeñas empresas de carácter familiar que permitieron a los desempleados encontrar medios accesibles de subsistencia frente a la creciente escasez de empleos en las actividades productivas de la pretendida e importada modernidad del país. De esta manera, el sector informal de la economía se fue tornando más heterogéneo, difícil de encontrar bajo un solo rostro y fácil de localizar, mezclado con el sector formal porque, ante la caída estrepitosa del poder adquisitivo del salario y la persistencia de los índices inflacionarios, también la fuerza del trabajo del sector formal buscó complementar su ingreso laborando en el formal.

Las políticas con las que el gobierno pretendió fomentar el desarrollo del empleo en la década de los ochenta, resultaron a todas luces insuficientes para afrontar el nuevo orden de cosas y obligaron poco a poco al Estado a aceptar calladamente la activa presencia de la informalidad, a la que muchos empresarios denominaron "economía subterránea", de la cual afirman que ha dañado funcionalmente al propio sector formal.

Asimismo, se esboza otra hipótesis sobre el impacto socioeconómico del inquietante desarrollo del sector informal, a partir del inicio de la presente década, que ha cambiado radicalmente la estructura del mercado de trabajo, por

lo que resulta ineludible y apremiante un análisis, profundo y completo, que explique satisfactoriamente la estructura y dinámica actuales del mercado de trabajo e identificar así, las bases de una política de fomento laboral y económico más realista, moderna y adecuada.

Diversos autores establecen que las modificaciones acaecidas en la estructura laboral, se agrupan principalmente en tres aspectos: la pérdida de la capacidad de absorción de fuerza de trabajo por parte de la industria; la concentración de la mano de obra en los servicios y el comercio; la proliferación de las microempresas.

El continuo e incesante cierre de pequeñas y medianas empresas con capital nacional que no han podido resistir los embates de la crisis, le han estado restando importancia a la industria como generadora de fuentes de ingreso. El irrefrenable deterioro de la industria como satisfactor laboral provocó un proceso paralelo de terciarización de la mano de obra, al grado de que más del 60% de la población económicamente activa ocupada se encuentra ahora concentrada en actividades de servicios.

El progresivo descenso de las ocupaciones más lucrativas o seguras tuvo como reacción lógica e inevitable el incremento de las actividades no asalariadas y de pequeña escala, de características *sui géneris* y cuya naturaleza es de vital importancia estudiar, a fin de conocer a fondo su comportamiento y potencial socioeconómico para encontrar la posibilidad de adoptar vías de solución.

Por otra parte, la creciente incorporación de la mujer en la mano de obra se pone de manifiesto cuando se analizan los niveles actuales de participación por sexo de la Población Económicamente Activa. Lo mismo sucede en el análisis por estratos de edad, en el caso de los niños y jóvenes. Fenómeno que aumenta en la medida que son cada vez más escasos los niveles de ingreso a los que los adultos pueden acceder.

La investigación de campo que se incluye en el presente estudio tiene como finalidad comprobar las tesis apuntadas, como una forma de adentrarse al conocimiento de la realidad económica-laboral de hoy, a través de elementos metodológicos que permiten identificar la fenomenología que determina el escenario y las circunstancias vitales del gigantesco conglomerado humano asentado en la Ciudad de México y su área conurbana. Si bien circunscribimos el trabajo de campo al espacio de la Delegación Cuauhtémoc, el marco estadístico nacional que lo acompaña prueba que su situación es la misma que guarda el sector informal, en una de las megalópolis más populosas del mundo.

Esperamos que la información captada, los análisis efectuados y las sugerencias formuladas en la presente tesis profesional de licenciatura impliquen un aporte en la búsqueda de diseños de políticas nacionales de empleo más realistas, eficaces y modernas, que aproximen al país a la justicia social y a la estabilidad política anhelada por todos los mexicanos.

CAPITULO I.

EL PROBLEMA DEL DESEMPLEO EN MEXICO EN LA DECADA DE LOS NOVENTA

1.1 LA CRISIS ECONOMICA Y SUS REPERCUSIONES EN LOS NIVELES DE EMPLEO

El tema central de este capítulo consiste en demostrar las causas principales que originaron el crecimiento del sector informal y las modificaciones sustanciales en la estructura de los mercados de trabajo urbanos, que son, el creciente desempleo y las repercusiones de la crisis económica en los niveles de ingreso de la mayor parte de la población.

Es necesario recapitular en el daño estructural que ha provocado en la generación de empleos la política económica seguida por los gobernantes mexicanos desde hace más de quince años.

El creciente fenómeno del desempleo en México es el resultado de una prolongada y acentuada crisis económica que aparece desde inicios de los años ochenta y se queda como una huella imborrable en la economía mexicana. Cuatro aspectos explicarían claramente su desarrollo :

1. Los efectos de las crisis 82 - 86;
2. La globalización de la economía;
3. La política neoliberal en México, y
4. Los efectos de la política neoliberal en la generación de empleos.

LOS EFECTOS DE LAS CRISIS 1982-1986

De acuerdo a varios autores (ROS, TELLO, BLANCO, SOLIS y ESCALANTE. 1981), los años setenta marcan el fin del crecimiento sostenido y estable del desarrollo económico de México. Los estudiosos sostienen que las contradicciones generadas por el patrón de acumulación de capital, tendieron a constituirse en la principal limitante del desarrollo. Los aspectos más destacados fueron: la concentración del ingreso, el desequilibrio externo y el déficit fiscal. Influyendo también la recesión económica mundial del periodo y la acentuada fuga de capitales (ROS, JAIME. 1991. p. 19).

Por lo que respecta a la concentración del ingreso, se establece que los esfuerzos realizados por modificarla durante los primeros tres años del gobierno de Echeverría, fracasaron debido a que no pudo concretar la reforma fiscal necesaria, motivo por el cual se recurrió al endeudamiento interno y externo (SOLIS, LEOPOLDO. 1981).

Este fenómeno se hizo patente a pesar de que de 1970 a 1973 se observa un crecimiento aceptable en el PIB debido al ritmo de inversión pública, al aumento del consumo privado y al incremento de las exportaciones, pero en contradicción,

¿Cómo reaccionó la fuerza nacional de trabajo ante semejante embestida?. Lejos de recuperarse, el nivel de empleo se contrajo cada vez más, provocando que el trabajo no asalariado creciera a una velocidad más que proporcional a la del trabajo asalariado, originando un inusitado desarrollo del sector laboral informal, constituido por trabajadores por cuenta propia, congregados en pequeñas empresas de carácter familiar que permitieron a los desempleados encontrar medios accesibles de subsistencia frente a la creciente escasez de empleos en las actividades productivas de la pretendida e importada modernidad del país. De esta manera, el sector informal de la economía se fue tornando más heterogéneo, difícil de encontrar bajo un solo rostro y fácil de localizar, mezclado con el sector formal porque, ante la caída estrepitosa del poder adquisitivo del salario y la persistencia de los índices inflacionarios, también la fuerza del trabajo del sector formal buscó complementar su ingreso laborando en el formal.

Las políticas con las que el gobierno pretendió fomentar el desarrollo del empleo en la década de los ochenta, resultaron a todas luces insuficientes para afrontar el nuevo orden de cosas y obligaron poco a poco al Estado a aceptar calladamente la activa presencia de la informalidad, a la que muchos empresarios denominaron "economía subterránea", de la cual afirman que ha dañado funcionalmente al propio sector formal.

Asimismo, se esboza otra hipótesis sobre el impacto socioeconómico del inquietante desarrollo del sector informal, a partir del inicio de la presente década, que ha cambiado radicalmente la estructura del mercado de trabajo, por

Al deteriorarse las relaciones de intercambio a nivel internacional el peso se sobrevaluó de tal manera que la devaluación de 1976 era inminente. La fuga de capitales fue la respuesta del sector privado a la crisis.

Como consecuencia de lo anterior y de graves ineficiencias en el sector público, el endeudamiento interno creció más que proporcionalmente a los ingresos del Estado, lo cual se tradujo en un déficit presupuestal.

Finalmente en este período, las fuertes inversiones tanto en el sector social como en el aparato productivo, el sostenimiento de los bajos precios de los bienes y servicios ofrecidos por el Estado, la política fiscal de bajo rendimiento, la estabilidad cambiaria sostenida a toda costa, el indiscriminado proteccionismo de la industria nacional y el otorgamiento de los subsidios controlados, desembocaron en una pronunciada diferencia entre el gasto y el ingreso, que tuvo como resultado una ampliación del déficit presupuestal así como el desproporcionado endeudamiento interno y externo. Si a esto se le añade la situación internacional predominantemente adversa, se explica la crisis que vivió el país en 1982 (TELLO, CARLOS. 1988).

El año más dramático del país en esa época fue 1982, con enormes dificultades económicas para México. La crisis se hacía presente y hasta cierto punto se explicaba por "la conjunción de dos elementos. El modelo de desarrollo que el país adoptó hasta finales de la década de los setenta, tuvo limitaciones con los aspectos cualitativos de la economía nacional. Importaba más el crecimiento estable en términos del crecimiento del Producto Interno Bruto que la reforma gradual de la estructura económica a la luz del perfil que adquiría la economía internacional" (PASCUAL y SERRA. 1988. p. 53).

Para 1982, nadie podía negar que México estaba viviendo el punto más álgido de la crisis económica que presentaba los siguientes rasgos peculiares: deuda externa más onerosa que nunca, fuga de capitales, ausencia del paliativo que significó la abundancia de los recursos petroleros, debilidad industrial frente a una creciente liberalización del comercio exterior, empeoramiento de las ineficiencias productivas del campo, despliegue de un pensamiento liberal que entre otros efectos, ha tenido la reducción del Estado y el telón de fondo de una profunda crisis en las relaciones económicas del Estado (TREJO, RAÚL. 1988).

Esta crisis se tradujo en recesión, control cambiario y elevación de las tasas de interés y desempleo, elementos vitales para detener el proceso de desarrollo que había tenido el país.

La situación económica de México se manifestó, en una sustancial reducción del ingreso nacional real, como consecuencia del aumento del ingreso neto pagado al exterior que ha sido muy superior a la del Producto Interno Bruto. "Este empobrecimiento de la Nación, ha ido acompañado de una sustancial aceleración de las tasas de inflación a partir de 1982 (asociado a la fuerte depreciación de la moneda frente al exterior) y ha afectado en forma especialmente severa las condiciones de vida de los asalariados. Entre 1981 y 1986, la reducción de los salarios reales ha sido del orden del 45%, mientras que las tasas de desempleo se ha elevado en forma significativa" (CASAR, JOSÉ y ROS, JAIME. 1988. p. 107).

Desde el punto de vista del gasto interno, la crisis expresó una fuerte reducción en los niveles de consumo privado, asociada con la disminución de los salarios reales

y del empleo, así como una brusca interrupción de los procesos de inversión pública y privada, especialmente en los años de 1982, 1983 y 1986.

La reducción de la inversión pública a tasas sin precedentes, del orden de 14% y 32% en 1982 y 1983 respectivamente, fue el principal determinante de que el gasto público resintiera la crisis en mayor medida que el gasto privado, así como por la reducción de los niveles del déficit público en 1983. Además, la contracción de las inversiones públicas y privadas, trajo consigo una brutal contracción de las importaciones, tratando de buscar el equilibrio en la balanza de pagos.

La transferencia neta de recursos al exterior provocó la grave caída en la formación neta de capital productivo, que pasó de niveles del orden del 15% del Producto Interno Bruto en 1981 a niveles de 6% del PIB en 1983 y 1984 (IBID. p. 108).

Comparativamente, se puede afirmar que el carácter y la profundidad de la crisis económica se refleja en el comportamiento del Producto Interno Bruto, ya que en contraste con el alto ritmo de crecimiento mantenido por el PIB entre 1970 y 1981, el crecimiento promedio anual de la economía en general es inferior al 1%.

De esta reducción del crecimiento, las actividades agropecuarias y en especial la agricultura fueron comparativamente favorables en medio del notable deterioro del desempeño de la economía global y aunque el dinamismo de los sectores agropecuarios no es satisfactorio, su crecimiento está por debajo de las tasas históricas de crecimiento. Debido a sus características, estas actividades fueron capaces de aislarse de cierta forma de la severa crisis que afectó al resto de la economía.

Por su parte, la industria registró una drástica pérdida de dinamismo obtenido en años anteriores. Aunados a estos elementos, se debe considerar también el desajuste financiero gubernamental, que fue resultado de los desequilibrios de la estructura productiva y también uno de los principales objetivos en el combate de la crisis económica, que se desató en 1982 y continuó hasta 1986, creando fuertes problemas para recuperar la estabilidad. De acuerdo a Carlos Tello, "El desequilibrio fiscal se manifestó en un elevado déficit público, que en 1982, fue del orden de 17.6% del PIB; desde la perspectiva oficial, esto funcionó como profundizador de otras deficiencias estructurales de la economía tales como el déficit en la cuenta corriente de la balanza de pagos y la inflación. Por lo tanto, la corrección de este desequilibrio fue también uno de los principales objetivos de la política económica instrumentada en el periodo 1982-1986, que se ha fundado en dos aspectos principales: reducir los egresos y aumentar los ingresos del Sector Público" (TELLO, CARLOS. 1992. p. 165).

La consideración de que el exceso del gasto público había constituido uno de los principales elementos para la crisis, dio las bases para que el Estado se inclinara por la desincorporación de un gran número de entidades paraestatales, que llegaría a su máxima consideración con el establecimiento de la política neoliberal.

El otro aspecto de la política de ajuste, se encaminó a elevar los ingresos a través de incrementar los precios y tarifas de los bienes y servicios públicos, que en muchos aspectos sirvió para continuar el proceso inflacionario.

La estrategia de los gobiernos que enfrentaron la crisis consistió en afrontar los desequilibrios más graves, como era: tratar de mantener la planta productiva y los niveles del empleo, frenar la carestía, equilibrar la balanza de pagos, sanear las

finanzas públicas, reestructurar la deuda externa y revertir la desintermediación financiera. Para enfrentar lo anterior, se optó por implementar programas encaminados a establecer sistemas de alianzas con los principales sectores sociales, especialmente empresarios y trabajadores.

A partir de entonces, los "Pactos" entre el Estado, los grupos económicos más importantes y la clase trabajadora se hicieron presentes como el principal instrumento de los "Programas de Choque".

Bajo esa óptica, durante el régimen de López Portillo se instrumentó un programa denominado "Alianza para la Producción" donde se trataba de mantener los niveles de empleo a través de una mayor productividad de los sectores económicos a costa del sacrificio de los trabajadores, imponiendo topes salariales. Sin embargo, si bien los trabajadores pusieron su parte, los empresarios no hacían gran cosa por reducir los precios de los bienes y servicios. Por otra parte, el Estado agudizó la precaria condición de los trabajadores implementando como política fiscal el impuesto al valor agregado.

Durante el sexenio de Miguel De la Madrid (1983-1988) se tuvo como objetivo pagar la deuda extranjera pública y privada, para lo cual se combinan políticas devaluatorias con altas tasas de interés; se reducen los salarios y el gasto público; aumentan los precios y las tarifas de los bienes y servicios públicos para aumentar el ingreso público; se implantan políticas de liberalización comercial y de privatización del sector público. En general, se someten la mayor parte de las prioridades de la economía a lograrlo. Se implementó el Programa Inmediato de Reordenación Económica (PIRE), que pretendía entre otras cosas: moderar el ritmo de crecimiento del gasto, tratar de proteger al empleo, establecer un sistema de

planeación que asegurara eficiencia y racionalidad (por lo menos en las acciones del sector público), aumentar los ingresos públicos, canalizar selectivamente el crédito, reivindicar el estado cambiario bajo la rectoría del Estado y reestructurar la Administración Pública Federal.

Para aumentar los ingresos públicos se aplicó una estrategia que permitiera lograr el "superávit" en la cuenta corriente de la balanza de pagos. A pesar de que se logró, éste no tuvo un impacto importante en la recuperación de la economía, debido a que tuvo como principal causa una significativa caída de las importaciones y un aumento relativo de las exportaciones, explicado por la reducción de sus precios y la diversificación de sus componentes, ocasionado por la sustitución de demanda interna por externa. En ningún momento esto se tradujo en una revitalización del aparato productivo ni en aumentos considerables de la productividad, lo que implicó la paulatina destrucción del aparato productivo del país.

Como consecuencia, el gobierno de Miguel De la Madrid se caracterizó por un estancamiento en la producción, con un valor real de lo producido durante todo su periodo de solamente 1.1 % (ZEPEDA, J. MARIO. 1994).

La recesión en esta administración hizo que el producto por habitante cayera 10.1%.

Además del estancamiento económico, durante este régimen se llegó a niveles inflacionarios hasta de 160% anual y el Índice Nacional de Precios al Consumidor llegó a 4,772%; niveles jamás antes alcanzados.

Los elementos que más influyeron para agudizar el proceso inflacionario fueron: la notable devaluación real del peso, el alza de los precios y tarifas del Sector Público y la baja del salario medio real, que en 1985 tenía el mismo nivel alcanzado quince años antes.

Es importante señalar también, la caída (y posterior recuperación) de los precios de garantía y el crecimiento más que proporcional de los precios sujetos a control por parte de las autoridades.

Este período, también se distinguió por ser la antesala del proceso de privatizaciones de las grandes empresas estatales -sustento de la industrialización mexicana- y por destinar los ingresos provenientes de dichas ventas a la reducción del déficit de la Cuenta Pública.

Para reducir el déficit fiscal, se continuó con la política de reducción del gasto público -corriente y de inversión-, se implementó una reforma fiscal que afectó básicamente al amplio sector de los contribuyentes, que contribuyó a la concentración de la riqueza. La reforma financiera contempló: liberar las tasas de interés, desaparecer la banca de desarrollo y desregular el sistema financiero.

La estrategia para enfrentar la crisis se presentó a corto plazo, por la dinámica de los cambios que estaban influyendo en los agentes internos y externos de la economía, que no permitieron delinear los cambios a largo plazo.

Las repercusiones que la crisis tuvo en la población fueron muy significativas, el PNB por habitante en México cayó de manera significativa y sostenida, incluso en forma más acentuada que en el resto de los países exportadores de petróleo. A

este fenómeno se sumó la desaceleración del crecimiento del PIB, la transferencia al exterior por concepto de pago de intereses y el deterioro en los términos del intercambio, convirtiéndose en los principales elementos que dificultarían la recuperación del país. Una idea del decaimiento de los niveles de vida, es el hecho de que en 1986 éstos se ubicaran a un nivel similar a los de 1973.

Si a lo anterior se le agrega el deterioro de la capacidad adquisitiva, una tasa de inflación promedio 2.5 veces mayor que en 1975, la devaluación del peso y la introducción de las políticas de ajuste, se podría explicar el porqué el país retrocedió aceleradamente y perdió el rumbo de sus políticas económicas y sociales.

En conclusión, el reajuste económico emprendido a partir de 1983, recayó principalmente en las clases mayoritarias que siguieron resintiendo los embates de un proceso inflacionario, que junto con el retraimiento de la producción, contribuyeron al descenso acelerado de los niveles de vida. Esta política antipopular desencadenó en la pérdida del poder adquisitivo de la mayor parte de la población que todavía tuvo que afrontar los cambios de la política fiscal que tendía a mantenerse regresiva, gravando básicamente al consumo y no a la producción. Por otra parte, todos estos elementos crearon las condiciones para agravar de manera alarmante el problema del desempleo abierto y del subempleo, agentes importantes de la pobreza.

La crisis interna y externa determinó la conducción de una política neoliberal y de internacionalización de la economía, que a fines de los ochenta se perfilaba como la única solución para los problemas de los países subdesarrollados .

El advenimiento de la década de los noventa únicamente se le puede situar en el contexto de la globalización mundial.

LA GLOBALIZACION DE LA ECONOMIA

El liberalismo económico es la doctrina a seguir en los años noventa, su inserción en la llamada globalización de la economía defendió la posición del liberalismo económico que privaba en el mundo entero.

De acuerdo a varios autores y exponiendo la postura del papel de México frente al mundo (SOLIS, SILVIA. 1991), la política económica y social interna no es ajena a lo que ocurre en el ámbito mundial, ni a los modos de inserción de México con el exterior.

En la actualidad, la economía de cada país se desenvuelve en forma vinculada, a través del mercado del globo, con numerosas estructuras y elementos políticos de exterior. La interacción entre ambos actores es cada vez mayor.

Nos sabemos inmersos en la internacionalización de la economía. Reconocemos que el comercio exterior se ha desarrollado en el mundo con mayor rapidez que la producción global.

La inserción de nuestro país en la economía del planeta, cualquiera que fuera la forma que adoptara, modificará sin duda las reglas y estructuras de su economía interna y su realidad social y laboral. Como consecuencia de este fenómeno, se

alterará seguramente el peso comparativo y el proceder de los actores políticos nacionales, incluyendo al Estado-patrón, los capitalistas y los trabajadores.

A medida que transcurre el tiempo, cada vez se ve más claro que de continuar las cosas como actualmente van, la modernización económica presionará al sistema político mexicano a emprender una transformación estructural equivalente.

Los países desarrollados se están transformando económicamente, evolucionan hacia lo que se ha denominado "era postindustrial". El tránsito se comprueba no sólo en un crecimiento del sector de servicios, sino en la ascendente participación de éstos en las actividades primarias y en la industria. Lo curioso es que, simultáneamente, los países menos desarrollados continúan empeñados en conquistar su industrialización. Estos caminos entrañan un proceso de redistribución estructural del trabajo en el mundo.

Con las modificaciones señaladas y la internacionalización de las economías nacionales, el mercado financiero mundial se ha concentrado en las manos transnacionalizadas de los poseedores de los grandes capitales de los países industrializados. Por esta razón y debido a los rápidos desajustes y reajustes de cada país, provocados por la gran crisis económica del globo, presente desde 1975, los empresarios financieros de los países en desarrollo (incluido el nuestro) -ahora mucho más vinculados con el mercado internacional- exigen posiciones en el interior de sus respectivos países, ganando peso como actores políticos, frente al poder de los empresarios industriales, el sector laboral y aún los propios representantes gubernamentales. El resto de la sociedad civil, sólo observa con complacencia, indiferente ante su propio desplazamiento paulatino del mercado laboral.

A nivel mundial, el triunfo universal del liberalismo económico ha sido desmentido ampliamente por la evolución contemporánea del mundo (YACHIR, FAISAL. 1995).

Tal parecería que este clamor se da por igual en todos los países, sin embargo, el liberalismo económico "triumfa" (como política) solamente en las partes más frágiles de la economía mundial, esencialmente en África (al sur del Sahara) y América Latina, que ven acentuar sus antiguas debilidades y agravar su dependencia y, tal vez, su marginación.

En contraparte, los países desarrollados de Europa Occidental y América del Norte, principales voceros y defensores de la doctrina liberal, han establecido procesos de consolidación y reformas en sus ámbitos nacionales o de dominio regional, donde la participación del Estado es cada vez más importante.

"Es verdad que la caída del sistema socialista en Europa del Este y en la antigua Unión Soviética, así como el agotamiento del modelo estatal o semiestatal en la India, Turquía y muchos países del mundo árabe, de África y de América Latina han provocado en todas partes la sustitución creciente de los mecanismos de mercado por procedimientos administrativos en la regulación de las economías nacionales y la redefinición del lugar y el papel del sector público.

En el occidente se ha bautizado como "liberación económica" a este movimiento de transición de economías estatales hacia economías de mercado reguladas y dirigidas por el Estado.

El Estado en el Reino Unido y en Estados Unidos conserva un papel fundamental en la regulación de los mercados de trabajo, de capital, de cambios, bienes y servicios y también en el cambio técnico y en la inversión" (IBID. p. 41).

Esta tendencia demuestra que, a pesar de que en la etapa contemporánea se ha planteado el agotamiento del modelo estatal o semiestatal, ha quedado al descubierto que el liberalismo económico como tal, no es posible llevarlo a cabo hasta sus últimas consecuencias, lo cual se ha visto reflejado "en el comportamiento de los países industrializados que solo entienden el libre comercio cuando les favorece y no cuando es útil para todos y mantienen regímenes de excepción que privilegian a sus ex colonias, como en el caso de Europa, pero son sumamente cautos cuando países en desarrollo como México y Chile les demandan acuerdos amplios de liberalización comercial, de servicios y de capitales, a los que se resisten" (MOYA PALENCIA, MARIO. 1995. pp. 1 y 10).

En el caso de los países subdesarrollados las políticas neoliberales se han aplicado sin piedad. Desde hace quince años se están llevando a cabo programas de ajuste estructural en un número creciente de países del sur y del este, bajo la égida del Fondo Monetario Internacional y del Banco Mundial o por iniciativa de los estados. Sin embargo, si estos programas implican con frecuencia la introducción de elementos de liberalismo, no sería fácil asimilarlos siempre y por doquier a políticas neoliberales.

El modelo teórico impulsado por el FMI y el Banco Mundial es modelo neoliberal o neoclásico. Para poder entender esta política es prudente precisar qué se entiende por política neoliberal y por ajuste estructural.

LA POLITICA NEOLIBERAL

La implementación del liberalismo económico implica enaltecer los principios de libertad y eficiencia económica.

La eficiencia económica implica la racionalidad y en el caso del Estado se emprendió el camino de racionalizar el aparato público. Para el neoliberalismo el primer paso consistió en sustituir la estrategia intervencionista del Estado (seguida por varias décadas) por la de la privatización, en pocas palabras, dejar que el mercado siguiera su dinámica natural. Para lo anterior, se requiere elevar al mercado a un papel de agente coordinador de productores y consumidores, enalteciendo los principios del liberalismo económico que implica:

- Fortalecer el mercado como mecanismo regulador de asignación de recursos y responsable de las acciones productivas, limitando considerablemente la participación del Estado en este aspecto;
- Al Estado se le restringe la capacidad de interferir en los asuntos privados y se le recomienda dejar actuar libremente a la inversión y el trabajo;
- Se reordenan los principios de política económica y social. En el campo económico pierde terreno el empleo o el crecimiento económico como objetivos dominantes, para enfocar los esfuerzos de ampliar el ámbito del mercado y de dar más importancia a la estabilidad de precios y a la competitividad internacional (BAUTISTA, ROMERO. 1991. p. 36).

Además, la política neoliberal establece cambios radicales en la conducción del modelo económico entre los que se encuentran:

a) El cambio en la tenencia de la tierra y los mecanismos de producción y comercialización de las estructuras agrarias y agrícolas comunales, que ya no son compatibles con las exigencias de la industrialización y de la comercialización internacional de productos y excedentes.

b) La industria de transformación deja a un lado su política proteccionista. Ahora es importante impulsar la importación masiva de tecnología por la vía de la inversión extranjera directa, por el proceso de maquila y el apoyo a las industrias de partes de ensamble.

c) El control de la magnitud del fondo de salarios es el mejor expediente de las políticas antinflacionarias y su complemento más adecuado la reducción del déficit fiscal.

d) Es necesario emprender la reforma constitucional y la del proyecto nacional para que la estructura económica se modernice y sea eficiente de acuerdo al nuevo carácter de la economía mundial (MARTÍNEZ, RAMÓN. 1994. pp. 20 y 21).

Esta concepción tiene como base revitalizar las utilidades y la inversión privada, para ser el factor fundamental del proceso de acumulación. Su estrategia se delinea a largo plazo y se basa en que a una inversión -de preferencia extranjera- y un cambio tecnológico, corresponderá una elevación de la productividad y por lo tanto del crecimiento económico.

Por otra parte, el programa de ajuste estructural tiende a restaurar la solvencia externa de un país, a disminuir la presión externa y a suprimir los desequilibrios financieros y monetarios globales.

Los programas son impuestos fundamentalmente por los organismos financieros internacionales a quien les interesa que un país pueda asegurar el financiamiento de sus importaciones o el servicio de su deuda externa, de otra manera, se le prohíbe el acceso a los mercados internacionales de capitales y debe renegociar la estructuración de su deuda con ellos mismos (FAISAL, YACHIR. 1995).

Tal como se ha venido manifestando en los últimos años, los países subdesarrollados con tal de mantener su prestigio ante los organismos internacionales, se comprometen a ajustar sus parámetros financieros externos e internos para restaurar su solvencia.

La necesidad de establecer este tipo de ajustes surge de la persistencia o del crecimiento del déficit de la balanza de pagos.

Otro caso similar, es cuando la cuenta de capital (los flujos de capital públicos y privados) no es suficiente para cubrir el déficit de la cuenta corriente (transacciones sobre los bienes y servicios transferidos), esto ocurre cuando sobreviene una reducción del crédito público o una fuga de capitales.

Por lo tanto, el ajuste estructural es en la práctica un concepto muy elástico tanto en sus finalidades como en sus instrumentos. Su objetivo explícito es restablecer la solvencia del Estado y del país mediante la reducción del déficit de la balanza de cuenta corriente o de la balanza de pagos.

"Los centros mundiales del poder financiero y político pueden buscar otros objetivos implícitos en éstos: proteger las colocaciones de los grandes bancos internacionales de los países desarrollados o crear nuevas oportunidades de ganancias para sus grandes empresas, por ejemplo, reducir la soberanía económica (léase política) de ciertos estados, instaurar el control colectivo de las grandes potencias occidentales sobre los países del sur y multiplicar los obstáculos para una política de desarrollo nacional autónomo" (IBID. Pág. 42).

De acuerdo con el mismo autor, son las cuatro políticas que pueden corresponder en la práctica a un programa de ajuste estructural:

1. Austeridad,
2. Estabilización,
3. Racionalización, y
4. Liberalización.

Según las condiciones de cada país, el programa de ajuste estructural tomará como medidas: una proporción variable de instrumentos de coyuntura, como la manipulación de las tasas de cambio y de interés, de los presupuestos estatales, y la instauración de medidas institucionales que afectan la estructura de la economía, como las políticas de liberalización de las importaciones, del tipo de cambio y de los mercados de trabajo y de capital o la privatización de empresas y servicios públicos.

A la política de austeridad corresponde la reducción de los gastos del Estado (principalmente inversión pública) y del consumo privado, gracias a medidas como

el control cambiario temporal, la fijación de cuotas y derechos de aduana más elevados para ciertos bienes y servicios importados, entre otros.

Una política de estabilización, contempla la manipulación de las tasas de interés, el tipo de cambio y el presupuesto.

Por último, la política de racionalización es, en la mayor parte de las veces, el resultado de la austeridad y de la estabilización. Tal racionalización implica la supresión de ciertas subvenciones al consumo, de los servicios gratuitos de educación y salud pública, de las subvenciones a las empresas públicas deficitarias, cuyo déficit no se debe a factores estructurales (aprendizaje técnico, falta de infraestructura o de trabajo calificado) y la privatización de las que no sean una misión de servicio público o de carácter estratégico. Implica también la liberalización de los mercados agrícolas, la abolición de la regulación puramente administrativa del comercio exterior, del tipo de cambio y del comercio privado.

Así, el objetivo es favorecer la sustitución de los mecanismos de mercado y tratar de racionalizar la intervención del Estado, no de abolirla. Lo único que se le puede permitir al Estado es tratar de controlar la banca central, manipular las tasas de interés y el control de la masa monetaria para corregir el desequilibrio en la balanza de pagos.

Queda claro, que las llamadas "Políticas Neoliberales" son las políticas económicas que tienen por objetivo la desregulación y la apertura totales de las economías nacionales para realizar el modelo neoliberal de mercados autorregulados por los bienes y factores de la producción.

Es por eso que en los países donde se aplican, el núcleo racional de las políticas neoliberales está constituido por dos medidas clave: la liberalización total del comercio exterior y la liberalización total de los mercados financieros y cambiarios.

Internamente, las consecuencias de estas políticas las ha vivido amargamente la economía mexicana, el libre comercio implica la destrucción del aparato productivo nacional (en particular del industrial) o su apropiación por el capital extranjero y lo que es peor, depender del financiamiento del capital extranjero para llevar a cabo sus políticas estratégicas.

Una de las causas esenciales de este deterioro progresivo de las industrias nacionales ha sido la incapacidad de los países subdesarrollados por implementar los cambios tecnológicos que exigen las tendencias mundiales,

Otro riesgo importante es la apertura indiscriminada al capital extranjero que ha tomado dos tendencias: por una parte abre camino para tomar el control de las empresas nacionales, en particular las de la industria, las finanzas y la infraestructura, esto trae como consecuencia una desnacionalización paulatina del aparato productivo que se agudiza peligrosamente cuando se agrega una política de privatización. Estas medidas, hacen que las economías nacionales dependan de los movimientos internacionales en lo que se refiere a fijar los niveles de inversión, mantener una balanza de pagos equilibrada, determinar el presupuesto del Estado, fijar el nivel de reservas y el tipo de cambio. Esto hace a las economías nacionales terriblemente vulnerables hacia el exterior.

Los graves efectos de la aplicación de políticas neoliberales y programas de ajuste han tenido un muy grave efecto sobre las economías de los países subdesarrollados, especialmente para nuestro país.

De acuerdo a Levy (LEVY, NOEMI. 1995), la economía mexicana tiene un enorme problema al enfrentar el reto de romper con el ciclo: devaluación-inflación-recesión-endeudamiento-devaluación.

"La devaluación, obviamente, provoca la inflación debido: a la elevación de los costos de los insumos importados; al aumento de los costos fijos causados por la reducción de la demanda efectiva y al aumento del déficit financiero.

La devaluación hace más onerosas las obligaciones gubernamentales, hay que destinar más moneda nacional al pago de la deuda, que se recolecta internamente vía mayores montos de las tasas de interés y reducción del crédito; además incrementa el monto de los servicios -e incluso del principal- debido a la renegociación de la deuda.

Al entorno anterior -devaluación, déficit público, inflación- hay que agregar otro ingrediente, el de la recesión, reforzado por la reducción del gasto público y la apertura comercial.

El aumento de los precios, la reducción de la inversión pública y el aumento de las tasas de interés con contracción del crédito por sí solos provocan un descenso de la actividad económica. De 1983 a 1988 se tuvieron los menores coeficientes de inversión-producción desde la posguerra (16.8%).

Pero si a lo anterior añadimos la reducción de aranceles, tarifas y permisos previos, las importaciones baratas sustituyen a la industria nacional. Es decir, mercancías de otros países -con mayor productividad- compiten con una industria en situación de recesión. Así en este periodo se inicia la desindustrialización del aparato productivo. Esto será constante en todo el periodo neoliberal y la causante principal de la crisis de 1994" (LEVY, NOEMI. 1995. pp. 32 y 33).

Todos estos aspectos provocan que la insostenibilidad del ajuste externo se haga evidente y los propios representantes nacionales adviertan que una política recesiva (reducción de salarios y de la oferta monetaria) no es suficiente para controlar la inflación). Por lo anterior, es necesario estabilizar la moneda porque la inflación alta mina el ajuste fiscal de varias manera, entre las cuales Nogueira menciona: efecto Oliveira-Tanzi; evasión fiscal, aumenta el componente financiero del déficit público; suben los gastos de corrección monetaria de la deuda gubernamental; las necesidades de financiamiento públicas se vuelven sensibles a la inflación dada la presencia de deuda indizada de corto plaza -o con tasa de interés prefijada-; y se requiere de altas tasas de interés para impedir la explosión de la inflación (NOGUEIRA, PAULO. 1993. pp. 95 y 96).

Específicamente en México el camino para hacer frente al ajuste fiscal se da en torno a los Pactos que tienen como fin asegurar el control de los precios principales y formular políticas de liberalización financiera y comercial, así como de reducción de la actividad estatal que asegure suficiente entrada de capital para garantizar la estabilidad del tipo de cambio.

Debido al panorama económico que le antecedió, la administración de Carlos Salinas de Gortari (1989-1994) tuvo como objetivos inmediatos: la renegociación de la deuda externa, reducir los niveles inflacionarios y la liberalización del comercio.

La política neoliberal que se aplicó desde el inicio de su administración contempló, la privatización de la economía, la venta de las empresas paraestatales, la desregulación administrativa, mayores facilidades a la inversión extranjera, ataque frontal a los sindicatos, contenciones salariales, desempleo y por ende elevación de los costos sociales de la población.

Insertar a la economía mexicana en mejores condiciones de competencia internacional basada en la liberación y privatización del comercio fue una política prioritaria que tuvo como principales instrumentos: la reducción drástica de tarifas y aranceles a la importación y la negociación del Tratado de Libre Comercio.

Para el Estado mexicano el Tratado de Libre Comercio era un elemento más del Programa de Modernización del régimen salinista. Para obtener los resultados deseados había que complementar ésta acción con otras muchas que conlleven al éxito de la competitividad del comercio internacional. La idea era que la creación de una zona de Libre Comercio en América del Norte permitiría a México enfrentar, en mejores condiciones, la aguda competencia por el capital, la tecnología y el mercado, para vincularse con éxito en la nueva dinámica del comercio internacional.

Los alcances del Tratado de Libre Comercio se podrían resumir así:

- 1.- Lograr, en un plazo determinado, la eliminación completa de los aranceles en el comercio de las naciones firmantes.

- 2.- Eliminar las barreras no arancelarias en el comercio entre los tres países.
- 3.- Definir los productos que califican para el Tratado a partir de las reglas de origen.
- 4.- Establecer la manera de eliminar las barreras que existen en el intercambio de los servicios diversos. Entre ellos el asociado con la inversión extranjera, la propiedad intelectual y las regalías, al mismo tiempo que los servicios financieros (RESULTADOS DE LAS NEGOCIACIONES DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO. 1992).

Los objetivos del TLC no se cumplieron ni siquiera parcialmente. Las importaciones baratas redujeron el nivel de precios y juntamente con las demás medidas -superávit de la cuenta pública- se controla el proceso de inflación.

Es importante apuntar que este control no se basa en aumentos de productividad, sino principalmente en reducciones de precios debido a una tasa de cambio subvaluada y a la apertura comercial.

La ley de un solo precio (nacional y extranjero) no provoca la modernización del aparato productivo.

Contrariamente a lo proyectado, ocurre una de las peores reversiones en la industrialización de la economía mexicana. Las empresas nacionales no pueden competir con las del resto del mundo en condiciones de tasa de cambio subvaluada y apertura total de la economía, porque implicó una competencia desleal.

Por otra parte, las expectativas del Tratado de Libre Comercio permitieron la apertura indiscriminada a los servicios financieros, antes de emprender la reforma del aparato productivo y esto trajo como consecuencia tendencias peligrosas hacia la especulación que en muchos casos fueron alentadas por el propio gobierno.

La estrategia de financiamiento estuvo centrada en una estrategia antiinflacionaria de estabilización de precios, enmarcada en el Plan Brady, la renegociación de la deuda externa, la búsqueda de mayor acceso a los mercados internacionales de capital y la inclusión de la economía mexicana al Tratado de Libre Comercio.

Para liberalizar el sector financiero, se suprimieron políticas financieras para la inversión y se retiró a los bancos comerciales y de desarrollo de la égida gubernamental.

El "boom" de los mercados financieros, la apertura comercial y la ola de privatizaciones y las modificaciones sustanciales a la Constitución y la Ley de Inversiones Extranjeras, atrajeron considerablemente al capital extranjero, que junto con el producto de las ventas de las empresas paraestatales amplió el capital nacional golondrino que se destinó a reducir la deuda pública, a través de la emisión de bonos en los mercados bursátiles extranjeros y a la especulación financiera.

"A partir de 1991 entra capital extranjero de corto plazo que se enquistó en el sector especulativo y, dado que éste se "esterilizó" comienza paulatinamente a incrementar el déficit financiero público, lo que desencadena el riesgo cambiario y la "securitización" del capital extranjero. Entonces, a pesar de que existieron

suficientes recursos financieros, no se convirtieron en préstamos de largo plazo para el sector productivo. El capital extranjero no realizó gasto en inversión productiva y el capital privado nacional, dado que preveía altas tasas de interés, tampoco invirtió en el sector productivo" (NOEMI, LEVY. 1995. p. 34).

La inversión extranjera directa, se reduce significativamente con respecto a periodos anteriores y se dirige a los sectores ligados a la economía estadounidense, es decir, tiene un bajo efecto multiplicador en la economía nacional y, por tanto, incrementa el coeficiente de importaciones para la producción.

Otro grave problema empezó con el ascenso explosivo del déficit de la cuenta corriente, derivado en gran parte del desequilibrio de la cuenta comercial, "la cual de un saldo positivo de 405 mdd en 1989 se pasa a -15,993 mdd en 1992 y -3,481 mdd en 1993. Así, la cuenta corriente que arrojaba un saldo negativo desde el segundo trimestre de 1988 pasó de -2,107 mdd a -23,394 mdd en 1993, es decir un crecimiento negativo de 1,000% en el período" (GIRON, ALICIA Y MARTIN, JOSE. 1995. p.11).

Por otra parte, la sobrevaluación de la moneda, el desequilibrio en la balanza de pagos y la falta de liquidez, aceleraron el crecimiento de la deuda externa que para 1994 llegó a 125,000 mdd. De éstos, 83,565 mdd correspondieron al sector público, 18,000 al sector privado y 4,500 mdd a adeudos con el FMI y el resto de los pasivos bancarios" (CORNEJO, SARAHI. 1995. p. 31).

La economía no crece a altas tasas, porque para mantener los altos niveles de importaciones y pagar el déficit financiero creado por la entrada de capitales, más el riesgo cambiario proveniente de las anteriores situaciones, requirió aumentar las

tasas de interés, elemento que provocó una contracción económica, con riesgo cambiario que estalló el 20 de diciembre de 1994 con la ampliación de la banda de fluctuación del peso y la posterior devaluación.

Fue así como la economía mexicana durante este periodo (1989-1994) se financia con capital especulativo, que requiere de altas ganancias financieras y es sumamente volátil.

La política de ajuste fiscal se desmorona por el déficit externo, con lo que de nuevo aparece la inflación, pero ahora en un entorno de recesión.

El comportamiento irregular de la economía mexicana durante esa administración se debe a una exagerada expectativa sobre el comportamiento del mercado internacional y a suponer que el aparato productivo se revitalizaría con recursos privados nacionales y extranjeros. Una revisión inicial del desempeño en el sexenio, indica que el crecimiento del PIB en los tres primeros años de la administración salinista fue ligeramente superior a las metas máximas planteadas por el Plan Nacional de Desarrollo: 1.3% en 1988, 3.3% en 1989, 4.5% en 1990 y 3.6% en 1991.

Sin embargo, durante la segunda mitad del sexenio, periodo para el cual el PND postulaba la fase de rápida expansión (de 5.3% a 6% para cada uno de los años de 1992 a 1994), la economía se desaceleró estrepitosamente de tal manera que de 2.8% de crecimiento en 1992 se pasó a 0.4% en 1993 y 0.5% en 1994.

En general, el crecimiento acumulado por el PIB en todo el sexenio fue solo de 18.5%. Puede asegurarse que la tasa de crecimiento sexenal de la administración

de Salinas es inferior a la mitad de las que se alcanzaron en los gobiernos de Echeverría y López Portillo (ZEPEDA, MARIO. 1994).

Un logro muy alabado, inclusive a nivel internacional, de las políticas macroeconómicas de Salinas fue reducir la inflación a un solo dígito.

En 1993 se alcanzó por primera vez en 21 años una tasa de un sólo dígito (8%) y en 1994 fue de 9%. Esto sin duda era un logro sin comparación considerando que en el gobierno de De la Madrid se llegó a niveles de hasta 160% anual.

El crecimiento acumulado del Índice Nacional de los Precios al Consumidor (INPC) durante todo el sexenio de Salinas será de 150%.

La reducción de los niveles inflacionarios hasta cifras de un sólo dígito no puede, sin embargo, considerarse aún un éxito completo pues:

1. No se ha dado en las condiciones adecuadas para permitir el crecimiento suficiente, estable y sostenido de la economía.
2. La posibilidad de conservar en el futuro las bajas tasas inflacionarias requiere que las finanzas públicas no presenten déficit.

Diversos análisis señalan que el peso está sobrevaluado en términos reales frente al dólar y los salarios mantienen un nivel sumamente bajo (IBID)

"La inflación a la baja en el periodo, no implicó indicadores de crecimiento económico sostenidos ni mecanismos adecuados de distribución del ingreso.

El producto por habitante se redujo considerablemente debido a dos causas fundamentales, una a la concentración de la riqueza y otra al crecimiento de la población.

En 1990 el censo reportó 81.2 millones de habitantes en el país y se supone que se mantiene una tasa demográfica del orden del 1.9% anual.

Si se hace una reflexión comparativa de 1970 a 1994, se tiene que a pesar de que de 1970 a 1980 la población creció mucho más que en los últimos quince años, el producto por habitante fue superior gracias al crecimiento económico del período, sin embargo, a pesar de bajar el crecimiento demográfico a 1.9% en la década de los noventa el producto por habitante se redujo considerablemente.

Durante las décadas de los setenta a los noventa, cabe destacar dos hechos relevantes sobre el comportamiento del producto real por habitante: en 1981 alcanza su máximo histórico y en 1994 el resultado es inferior en 7.7% a este año pico.

La crisis y las políticas de ajuste aplicadas habrán retrasado el crecimiento del producto por habitante de México no una década, sino prácticamente dos" (IBID p. 23).

En general, el comportamiento de las principales variables macroeconómicas se muestran en el siguiente cuadro :

CUADRO 1
MEXICO: CRECIMIENTO E INFLACION ACUMULADOS POR SEXENIO
 (porcentajes)

	Período	PIB	PIB/ habitante	Inflación
Luis Echeverría	(1970-1976)	41.5	16.4	104
José López Portillo	(1976-1982)	45.9	23.0	360
Miguel De la Madrid	(1982-1988)	1.1	-10.1	4,772
Carlos Salinas	(1988-1994)	18.5	5.4	150

Fuente: Zepeda, Mario. *Modernismo Neoliberal Mexicano*. p. 25

La política neoliberal de Salinas ha contenido la inflación pero no ha podido mantener el crecimiento económico y el empleo a las tasas necesarias e históricamente posibles.

Esto se ha reflejado en un retroceso muy importante en la distribución del ingreso. Durante la administración salinista, el producto por habitante acumuló un discreto aumento de 5.4%. Este crecimiento de 1989 a 1994 se queda muy atrás de la expansión de 16.4% del gobierno de Echeverría y de 23% del sexenio López Portillista, a pesar de que entonces la población crecía a mayor velocidad.

Finalmente, se puede afirmar que la administración de Salinas terminó con un saldo negativo, no solo por las tendencias que se venían manifestando desde los gobiernos anteriores, sino también por la aparición de una problemática mayor, el crecimiento del déficit ante la reducción del ritmo de crecimiento del PIB.

Para noviembre de 1994 se haría patente el inevitable desequilibrio que se había creado, trayendo como consecuencia:

a) El 48% de devaluación del peso frente al dólar, la cotización del peso frente al dólar pasó de 2,330 pesos por dólar en noviembre de 1988 a 3,450 viejos pesos a octubre de 1994. Peor aún, en diciembre del último año el peso se devaluaría en un mes lo mismo que durante el sexenio, de tal manera que el dólar se cotizaba entre 6.00 y 7.50 nuevos pesos.

b) Las cuentas negativas con el exterior eran extremadamente elevadas: el déficit de la balanza comercial llegaría a 18,000 mdd en 1994. De tal manera que el déficit de la balanza de pagos llegaría a 27,000 mdd al finalizar 1994.

c) Una disminución de las reservas internacionales de 9,448 mdd, lo que significaba una caída de 40% con relación a febrero. Determinada por una fuga o salida de capitales de casi 7,000 mdd en el último trimestre de 1994. Esta salida de capitales se cataloga como la más grande en la historia económica del país.

d) Finalmente, el Banco Interamericano de Desarrollo apuntaba que la deuda externa de México respecto al PIB aumentó de 1989 a 1993 de 52 a 53% . Lo cual implicaba que el pago de intereses complicara mucho más la difícil situación financiera de México (CORNEJO, SARAHI. 1995. p. 31).

Los efectos adversos de la economía mexicana que junto con la desestabilidad política se convirtieron en los terribles fantasmas que impedían soluciones a corto

plazo, se dejaron sentir con mayor fuerza en un descenso histórico de los niveles de desempleo y en el crecimiento del sector informal de la economía.

LOS EFECTOS DE LA POLITICA NEOLIBERAL EN EL EMPLEO

"Mal y contradictoriamente medido por las estadísticas nacionales, el binomio empleo-desempleo está en la ruta de constituirse en uno de los problemas más graves de la economía, la sociedad y la política en México" (ZEPEDA, MARIO. 1994. p. 22).

Muy pocos autores han retomado el problema del desempleo en toda su dimensión, la mayoría concuerda en que el problema del desempleo es el producto de la aplicación de las políticas neoliberales, de estabilización y de ajuste económico.

Del análisis del apartado anterior se deduce que existen al menos tres factores que han influido de manera determinante en el problema del desempleo en México durante los años noventa:

1. la indiscriminada y acelerada apertura del comercio exterior;
2. la recesión económica, y
3. los severos recortes de personal, previos a las privatizaciones.

La apertura del comercio exterior trajo consigo políticas económicas que afectaron directamente la estructura productiva del país y a futuro están sentando las bases de una economía volátil, dependiente de los cambios implementados en las esferas de influencia internacional.

Tal como se analizó en el apartado anterior, la presencia de las crisis económicas de los años 82 y 87 y la aplicación de las políticas neoliberales y los programas de choque de los años noventa son las principales causas del problema del desempleo que por más que se ha querido minimizar con el manejo burdo de las estadísticas está frente a nuestros ojos a cada paso que damos en cualquier lugar de nuestro país.

Si se tuviera que hacer un planteamiento de los cambios estructurales que trajo consigo la aplicación de las políticas neoliberales y de apertura comercial en orden de prioridades, tal vez la más importante sería la ausencia del Estado en la rectoría de la economía.

En las estrategias económicas seguidas desde 1940 se contempló la participación directa del Estado en la economía como la estrategia más importante del crecimiento económico, y fueron precisamente el aparato institucional público y el sector paraestatal los que generaron la mayor parte de las fuentes de empleo remunerado. La inversión pública se mantenía como la más importante y a la vez establecía efectos multiplicadores sobre la inversión privada a la que a través de políticas proteccionistas e incentivos fiscales dirigía hacia los sectores económicos que considerase prioritarios.

El advenimiento del fenómeno de la globalización en los años noventa perfilaba de entrada, el adelgazamiento del Estado, la preeminencia del mercado sobre su rectoría y la ausencia de sectores económicos estratégicos protegidos.

En este sentido la protección al sector industrial nacional y su acceso al financiamiento se vieron fuertemente reducidos y en contraposición se estableció la apertura indiscriminada al comercio internacional, fomentando una competencia desleal con la introducción de productos de importación, el trato desigual en el comercio internacional que fomentaba en México la eliminación de las barreras arancelarias, la aplicación de políticas proteccionistas en los Estados Unidos, ponían fuertes trabas a los productos mexicanos de exportación y sobretodo la contracción del sistema financiero nacional que provocó la aplicación de las políticas neoliberales.

Estos y otros factores fueron sin duda el reflejo del freno de la inversión pública y privada en ramas que antes habían recibido atención prioritaria.

La recesión económica más importante de los años noventa se dejó sentir desde 1992 cuando el crecimiento del PIB bajó de 3.6% a 2.6% a partir de entonces el escaso crecimiento del empleo que se había registrado desde 1989 (1%) empezó a declinar llegando a -0.3%. Para 1993 el PIB tuvo un crecimiento de solo 0.4% y el empleo pasó a números negativos, -1.0% (BAUTISTA, JAIME. 1995. p. 26).

CUADRO 2
CRECIMIENTO DEL PIB Y EL EMPLEO
 (Porcentaje)

Año	PIB	Empleo	Población empleada
1989	2.9	1.4	22 299 000
1990	4.4	1.0	22 584 000
1991	3.6	0.5	23 697 000
1992	2.6	-0.3	22 636 000
1993	0.4	-1.0	22 400 000

Fuente: Banco de México e INEGI.

1.2 EVOLUCIÓN DEL EMPLEO

Durante el período 1988-1993 y de acuerdo a la Encuesta Nacional de Empleo (1988, 1991 y 1993), la población ocupada en las localidades de 100,000 y más habitantes pasó de 12.8 millones de personas a 15.2 millones, lo que equivale a un incremento de 18.7%. En el mismo período la tasa de crecimiento anual de la población ocupada fue de 3.8%, pero de 1991-1993 fue de solo 3.0%. Esto debe considerarse que los niveles de empleo remunerado crecieron menos que en la crisis

financiera de 1987 y que no respondieron a las exigencias de empleo de la población que año con año se incorporaba al mercado de trabajo.

"Las necesidades de ocupación del país, y el déficit de empleos generados pudiera haber ascendido a unos 4.8 millones de ocupaciones remuneradas (OR) de 1989 a 1994.

Se observa que existe una reducción en las ocupaciones remuneradas (OR) en 1993 (-1.3%), cifra que merece ser resaltada por haberse producido, al parecer, por el fenómeno de una pérdida de empleos asociada no a una reducción del PIB sino a su débil crecimiento en este año.

Durante el sexenio de Miguel De la Madrid cada punto porcentual de crecimiento del PIB aportaba un promedio de 516,000 empleos remunerados, mientras que en el de Salinas, debido a los cambios en la estructura productiva nacional, sólo aportó 61,512" (ZEPEDA, MARIO. 1994. p. 23).

"Las políticas contraccionistas provocaron el desplome vertical del nivel general de empleo: de 1983 a 1994, en el conjunto de la economía mexicana solamente se generaron 1.9 millones de empleos remunerados, pero cada año tocaron las puertas del mercado laboral 1.1 millones de jóvenes demandantes de trabajo. De este modo 10.3 millones de jóvenes no encontraron empleos remunerados durante ese lapso (se estima que por lo menos una tercera parte de ellos emigraron a Estados Unidos), y el mito genial del desempleo pasó a deambular en las calles de las urbes y a encubrirse bajo múltiples formas de actividad marginal" (CALVA, JOSE LUIS. 1995. p. 25).

De acuerdo a los datos de la ENE de los años 1988, 1991 y 1993 (tomando como base las 36 zonas metropolitanas del país); la tasa de desocupación abierta fue de 3.7% en 1988, 2.4% en 1991 y 3.4% en 1993. Lo que corrobora que 1993 fue el preámbulo de la contracción económica de diciembre de 1994. Aún cuando los datos del desempleo abierto no correspondan a la realidad son un parámetro para demostrar la estrepitosa caída de los niveles de empleo.

En el mismo sentido, Banamex señala que la desaceleración de la economía en 1993 provocó un aumento en el desempleo. "En 1993 las medidas de desempleo abierto y de subempleo son mayores desde 1988. En el primer trimestre de 1993 promedian 3.7 y 22.6 %, respectivamente. En enero de 1994 (respecto al mismo mes de 1993) el número de asegurados permanentes en el IMSS permanece constante, el manufacturero cae 7.8% y el de obreros y empleados del sector formal de la construcción también cae 5.9%" (BANAMEX-ACCIVAL, 1994).

En lo que se refiere a la pérdida del empleo por la privatización de las empresas paraestatales y la reducción de personal ocupado en el sector público, este fue un fenómeno que se ha venido presentando desde 1986, cuando en el gobierno de Miguel De la Madrid se establecieron las bases de esta política.

"La privatización de la economía no tuvo menos importancia que la apertura comercial y para lograrlo se autorizó el proceso de desincorporación de 724 empresas paraestatales de las cuales, 226 correspondieron a liquidación, 136 a extinción, 81 a fusión, 28 a transferencia y 218 a venta, las que adicionadas a 28 desincorporadas por la vía de la Ley Federal de Entidades Paraestatales, da un total de 772 entidades desincorporadas a la Administración Pública Federal" (BAUTISTA, ROMERO. 1991. p. 25).

Entre las primeras entidades que se vendieron destacan como empresas importantes por su captación de mano de obra: Aeroméxico, Fundidora Monterrey, Mexicana de Aviación y Teléfonos de México.

Esta tendencia siguió manifestándose con mayor fuerza en el régimen de Salinas de Gortari que estableció un peligroso proceso de privatizaciones, dando cabida a la participación privada en comunicaciones, ferrocarriles, infraestructura aeroportuaria, otros puertos y especialmente en la industria petroquímica.

"También se manifiesta con relevancia la venta de las empresas siderúrgicas estatales como Altos Hornos de México y la Siderúrgica Lázaro Cárdenas-Las Truchas. En ambas, la "modernización", cuyos elementos centrales fueron los despidos de personal y los cambios a los contratos colectivos de trabajo para flexibilizar el consumo de la fuerza laboral, se inició en 1989, un año antes de anunciarse la decisión gubernamental de venderlas" (RUEDA, ISABEL. 1995. p. 22).

Actualmente se maneja la idea de entregar organismos e instituciones como el Instituto Mexicano del Seguro Social y el Instituto Nacional de Fomento a la Vivienda de los Trabajadores.

De igual manera se maneja que bajo la nueva óptica de administración de PEMEX se privaticen algunas de sus áreas.

Esta ola de privatizaciones y el "adelgazamiento del Gobierno Federal" contribuyeron en gran medida a mantener los elevados niveles de desempleo y subempleo, que las estadísticas oficiales han encubierto tan "delicadamente".

Con la finalidad de tener un panorama general, pero desde la mayor parte de los puntos de vista que se puede analizar el empleo, se estudiará la población ocupada por sexo, por actividad económica y por ocupación principal.

POBLACIÓN OCUPADA POR SEXO

Al analizar los niveles de empleo por sexo se llega a las siguientes observaciones :

A) De acuerdo a las ENE del período de 1988 a 1993 se observa que en la población ocupada en localidades de 100 mil y más habitantes existen escasas variaciones, en 1993 65.2% de los ocupados son hombres y 34.8% son mujeres.

B) De los aproximadamente 2.4 millones de empleos generados durante el período de estudio, 56.9% fueron para los hombres y 43.1% para las mujeres. Aún cuando el desempleo se da tanto en los hombres como en las mujeres es significativo que existen mayores tasas de participación femenina que en períodos anteriores.

C) Si 1988 se establece como año base, el nivel de empleo de la población ocupada femenina creció más rápidamente que la masculina ya que presentó un incremento de 4.4% anual, contra 3.0% de los hombres. Esto puede ser un indicador más de que las mujeres se incorporaron al mercado de trabajo por dos tipos de necesidades; o por el nivel de desempleo que se hizo presente en los hogares o por el insuficiente ingreso familiar para sobrevivir.

D) El descenso en los niveles de empleo se dieron en todas las ramas de actividad económica, especialmente en la agricultura y la industria. Sin embargo, resulta significativo apuntar lo que García, Brígida refiere sobre el trabajo femenino: "Para las mujeres, hay expansión del terciario en muy diversos contextos: en grandes áreas metropolitanas, especialmente en Guadalajara, en ciudades fronterizas como Ciudad Juárez y Tijuana, y en centros regionales como Mérida. Para ellas el crecimiento de los servicios distributivos es mayoritario. En 7 de las 16 ciudades hay aumentos en el comercio que vale la pena considerar, la mayor parte motivados por la expansión de las actividades no asalariadas. Este tipo de ocupación continúa siendo un espacio privilegiado para la mano de obra femenina por las facilidades que ofrece para la combinación de la responsabilidad para el trabajo doméstico y las actividades extradomésticas. La expansión continua de actividades por cuenta propia durante los años ochenta y los distintos significados de este fenómeno para diferentes subgrupos de la población activa" (GARCIA, BRIGIDA Y DE OLIVEIRA, ORLANDINA. 1993. p. 19).

POBLACION OCUPADA POR ACTIVIDAD ECONOMICA

El análisis de la población ocupada por sector de actividad económica, demuestra cambios interesantes desde 1980, donde el sector industrial va perdiendo sus tasas históricas de creación de fuentes de empleo y empiezan a perfilar cambios en la composición del empleo.

Como se ha establecido con anterioridad, en el período de estudio fueron puestas en marcha numerosas medidas de ajuste y reestructuración, con miras a reactivar la

economía mexicana y a dar los primeros pasos hacia el modelo de desarrollo orientado hacia el exterior.

Por lo que se refiere a las transformaciones sectoriales, los años de crisis afectaron terriblemente la estructura del aparato productivo industrial, de tal forma que en los años de recuperación de 1989 a 1991, no se modificó la pérdida de importancia que el sector industrial había generado desde 1982.

Los desequilibrios sectoriales que se venían manifestando desde 1970, como el atraso del sector agropecuario frente a la preeminencia del industrial, la contracción del empleo en el sector primario y la insuficiencia de ocupaciones remuneradas en el sector industrial y la ubicación de una gran parte de la mano de obra en el sector de los servicios y el comercio, lejos de acortar las desigualdades las agudizaron peligrosamente.

Existen tres tesis centrales que se manejan en cuanto al estudio de la población ocupada por actividad económica :

Una, es el desmantelamiento del sector industrial y la pérdida de dinamismo económico provocando efectos devastadores sobre el empleo.

La otra, es la tendencia pronunciada al crecimiento del sector servicios, especialmente en actividades donde el subempleo ha encontrada nuevas formas de supervivencia.

Una tercera, se derivaría de las anteriores y es precisamente el crecimiento acelerado de los que se ha dado en llamar: sector informal.

La ocultación de los elevados niveles de desempleo se ha dado a través de un manejo hasta cierto punto increíble de las estadísticas sobre empleo. Este tema se tratará con posterioridad, solo habría que recordar que la estructura sectorial de la ocupación se refiere tanto a los empleos productivos y bien remunerados como a las ocupaciones que conocemos como informales, esto ya no solo se da en el sector agropecuario, ahora también ha alcanzado a las actividades del sector industrial.

En el análisis por sector, el sector agropecuario (según la ENE de 1981 a 1991), 1988 significó 2.6% del empleo total en las localidades de 100 mil y más habitantes, para 1993 absorbía solo el 1.9% de los ocupados.

Este sector fue el único que no generó empleos en las ciudades de estudio. Su población ocupada se vio disminuida en 134 mil personas y su presencia quedó reducida a representar sólo 1.3% del total de ocupados. Lo cual quiere decir que el desempleo fue muy importante.

El sector industrial se vio impactado en forma determinante por el proceso de apertura comercial que debido a la introducción indiscriminada de mercancías del exterior, a la contracción de la inversión privada y pública, al retiro de las políticas proteccionistas, a la elevación de los costos de producción, a la contracción del financiamiento productivo, al desmantelamiento de la planta productiva, a la modificación de los patrones de consumo y a muchos otros factores, tuvo un descenso importante en su participación al PIB, debido en gran medida al cierre de numerosas empresas medianas y pequeñas que no soportaron el embate de la crisis ni la tendencia a la concentración de la producción.

Debido a éstas y otras causas, el sector industrial disminuyó su presencia de 29.7% en 1988 a 28.4% en 1993. Sin embargo, este daño no se dio por igual en todas las ramas de actividad económica industrial ni en todas las ciudades. Este proceso de descenso en la producción industrial impactó en menor medida en las ciudades fronterizas, es decir se sustituyó alguna producción de los principales centros industriales por el de las ciudades fronterizas (IBID. p. 19).

En este sector en las ciudades de más de 100 mil habitantes, la población ocupada creció en 517 mil personas de 1988 a 1993.

El empleo en la industria manufacturera apenas creció 2.0% anual de 1988 a 1991, pero después creció 3.3% cada año hasta 1993.

La rama de la construcción registró el mayor dinamismo durante el período de estudio. Las tasas de crecimiento fueron de 6.5% de 1988 a 1991 y 5.9% de 1991 a 1993.

En cambio, la minería y otras ramas extractivas experimentaron un descenso en el nivel de empleo, el cual además se agravó con el tiempo, ya que primero disminuyó con una velocidad de 5.7% anual de 1988 a 1991 y después continuó disminuyendo a razón de 11.4%, de 1991 a 1993.

La rama de electricidad perfiló continua tendencia a la disminución del nivel de empleo de 1988 a 1991 y de este año a 1993. Primero descendió la población ocupada en 7 mil personas y después en otras 2 mil.

Otro fenómeno que se observó en el sector industrial fue el descenso de las tasas de participación masculina y un ligero aumento en las tasas de participación femenina (IBID. p. 21).

Por su parte, el subsector comercio mostró un ascenso en su población ocupada de 595 mil personas de 1988 a 1993, de las cuales 21.7% se dio en la rama de comercio al mayoreo y 78.3% en la de menudeo. Analizando detenidamente el comportamiento, el comercio al menudeo tuvo un auge más que proporcional al comercio al mayoreo, sobretodo en el período de 1991 a 1993.

En general, el subsector comercio pasó a representar de 20.1 a 20.9% de los ocupados de 1988 a 1993.

La disminución del empleo productivo en el sector agropecuario y en el industrial tuvo como consecuencia un incremento considerable en las tasas de participación del sector servicios, las cuales fueron de 47.3 y 49.0% para 1988 y 1993, respectivamente. Presentándose a nivel de los centros industriales más importantes un proceso de terciarización (IBID. p. 21).

La rama más dinámica del sector servicios en la evolución del empleo fue la de transportes y comunicaciones con un incremento de 6.0% anual.

No menos importante fue el renglón de otros servicios con el 4.5% de crecimiento anual.

Otro aspecto que se observa en las estadísticas fue el escaso crecimiento 1988-1993 de la población ocupada en la administración pública, con solo una tasa anual de 1.1% .

Así, de este análisis se comprueban las tesis del abrupto descenso de empleo productivo y la tendencia a la terciarización de las actividades económicas. Esto también deja entrever que a falta de empleos productivos y remunerados en el sector formal de la economía la población trabajadora encontró refugio en actividades que no pueden considerarse como productivas por su situación en el empleo, su vulnerabilidad en la legislación del trabajo y su escasa productividad y remuneración. De ahí la importancia de estudiar a la población ocupada por su situación en el empleo.

POBLACION OCUPADA POR SU SITUACION EN EL EMPLEO

La composición de la población ocupada presentó cambios significativos en el período de estudio. En las localidades de 100 mil y más habitantes se observa un aumento muy importante en la participación de los trabajadores a destajo, que probablemente se contrataron como alternativa del desempleo de las pequeñas y medianas industrias que cerraron.

En 1993, la composición de la población ocupada se encontraba de la siguiente manera: el 4.8% de los ocupados eran empleadores; 16.7%, trabajadores por su cuenta; 66.1% asalariados; 7.2% trabajadores a destajo; y 5.1%, trabajadores sin pago .

El grupo de empleadores y el de trabajadores por su cuenta crecieron más que el promedio global: 4.5, 3.6 y 3.4% anual respectivamente. Sin embargo, ambos grupos perdieron dinamismo, el primero, al reducir su tasa anual de crecimiento de 5.5 a 2.9%, y el segundo, de 3.9 a 3.3%, de 1988 a 1991 y de 1991 a 1993 respectivamente. Esto demuestra que el descenso del empleo de los empleadores fue más significativo que el de los trabajadores por su cuenta. Y fue precisamente el grupo de trabajadores a destajo, comparado con las demás categorías de la clasificación por situación en el empleo, el que creció más rápido, ya que lo hizo a razón de 6.5% anual.

Para corroborar el cambio de las actividades productivas por el de las informales se tiene que, el grupo de trabajadores sin pago tuvo un gran incremento de 1991 a 1993, que representó el 9.1% anual, muy superior al de 1988-1991 que registró una tasa anual negativa de 2.0%.

En cuanto a la ocupación principal, se puede apreciar que son varios los grupos de ocupación con tasas de crecimiento anual superior al promedio global, estos son: los ayudantes de obrero con 10.1%, técnicos con 9.4%, vendedores ambulantes con 6.2%, supervisores y capataces industriales con 6.1% y los profesionales con 5.3%. Esta tendencia fue más marcada entre 1991-93 que de 1988-91.

Entre estos tipos de ocupación se puede observar un importante aumento del sector no asalariado. Entre los tipos de ocupaciones mencionados anteriormente se encuentra un aumento importante entre los trabajadores a destajo, trabajadores por su cuenta, los trabajadores sin pago, los ayudantes de obrero, los vendedores ambulantes e inclusive los empleadores; muchos de estos últimos pueden pertenecer al sector informal de la economía.

Es un hecho que desde la segunda mitad de los años ochenta las actividades conocidas como informales han crecido considerablemente y que en la década de los noventa esto se haya convertido en algo inevitable. Sin embargo, las cifras de desempleo abierto (que por cierto en están por debajo de las de los países más desarrollados como Japón, Inglaterra y Alemania) sólo hayan alcanzado el 3.7%. Esto demuestra que el sector informal de la economía se ha convertido en parte indisoluble de la economía formal y ha mantenido un cierto equilibrio que permite niveles aceptables de estabilidad política y social.

Por su presencia y magnitud, el sector de trabajadores no asalariados en la fuerza de trabajo ha concentrado la atención de numerosos estudiosos de los problemas ocupacionales en los países del Tercer Mundo. En éstos, es conocido que la salarización de la mano de obra no avanza a los ritmos que tuvieron lugar en las economías hoy industrializadas y que durante la recesión de los años ochenta los no asalariados han incrementado su presencia de manera acentuada.

Es importante tener presente que este sector no asalariado es heterogéneo: incluye a los patrones, a los trabajadores por cuenta propia y los trabajadores no remunerados; asimismo, abarca desde un vendedor ambulante hasta un trabajador por cuenta propia que presta servicios profesionales, aunque estos últimos representan una minoría dentro del grupo (GARCIA, BRIGIDA. 1988).

El desglose de las actividades manuales no asalariadas pone de manifiesto que durante los años de recesión se ampliaron, por un lado, las actividades de autoempleo vinculadas directamente con la mayor pobreza relativa de los hogares. Este es probablemente el caso de gran parte de las vendedoras ambulantes que

prácticamente doblaron su peso relativo de 1982 a 1987 y es uno de los efectos más visibles de la crisis de los años ochenta. Por el otro lado, para esta población de mujeres en edad reproductiva, también se ampliaron las actividades de producción manual por cuenta propia que, al igual que las actividades de venta ambulante, duplicaron su importancia relativa en los ochenta (OLIVEIRA, ORLANDINA. 1989).

El crecimiento del sector informal que se venía perfilando desde los años ochenta, en los noventa se hace presente con toda su complejidad y la política laboral del Estado mexicano no pudo responder a su complejidad, permitiendo calladamente alternativas de ocupación que para el sector empresarial se consideraban ilegales y que en muchos sentidos rebasan las antiguas formas de ocupación de los sectores marginales de la población.

El crecimiento del sector informal de la economía y el manejo inadecuado de las estadísticas sobre empleo han hecho posible que funcionarios públicos cataloguen al empleo como un problema inexistente que ha sido creado con fines políticos. Actualmente es imposible negar su presencia.

El efecto devastador que ha tenido la aplicación de la política neoliberal y los programas de choque sobre los niveles de empleo también se ha reflejado en el nivel de los salarios de la mayor parte de la población, por eso se considera conveniente que este tema se retome como un punto especial.

EL IMPACTO DE LA POLITICA NEOLIBERAL EN LOS SALARIOS

Debido a las prioridades del crecimiento económico vinculado a la economía mundial, los costos sociales de la crisis han sido en verdad significativos y sin duda dejarán una huella difícil de borrar en mucho tiempo.

Los aspectos vinculados a la distribución del ingreso al igual que los del empleo son múltiples, tienen que ver con el nivel de inflación, la participación de los factores de la producción, el comportamiento del empleo y los niveles de salarios reales y de consumo.

Como ya se vio anteriormente, la aplicación de los programas de choque por parte de los gobiernos que enfrentaron la crisis, tuvo gravísimas consecuencias en los niveles de desempleo abierto y de subempleo. Esto naturalmente tuvo que ver con la captación de ingresos y la participación del factor trabajo con respecto al capital en el PIB.

"El deterioro de la participación relativa del trabajo fue de 8.5 puntos porcentuales, pasando de 37.4% del PIB en 1981, a 28.9% en 1985; no obstante, 1985 fue un año de ligera mejoría para la participación del trabajo.

Por el contrario, la participación relativa del capital que había venido cayendo constantemente desde 1970 y había alcanzado su nivel más bajo en 1982, en la actual crisis económica se recupera mejor su nivel de 1970, pasando de 43.1% en 1982 a 54% en 1985 lo que significó un cuantioso incremento de 10.9% puntos porcentuales en el PIB.

En paralelo, la participación del gobierno en el PIB, que alcanzó su mayor participación, 14.9% en 1982, desciende al 14.5% en 1985. Esta situación demuestra que en la actual crisis económica, la concentración del ingreso ha tendido a intensificarse en favor del capital, mientras ha disminuido la participación del trabajo y en menor grado la del gobierno" (MARTINEZ, IFIGENIA. 1990. p. 378).

CUADRO 3
EVOLUCIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN FACTORIAL DEL INGRESO EN MÉXICO,
1965-1986

(Tasas medias de crecimiento anual 1970=100)

Período	PIB	Participación en el PIB			Personas Ocupadas	Participación por trabajador
		Trab.	Cap.	Gob.		
1965-70	6.9	8.9	5.1	12.1	1.4	7.4
1970-76	6.1	8.2	4.0	9.4	3.2	4.8
1970-73	7.0	7.1	6.8	8.7	3.9	3.2
1973-76	5.3	9.4	1.2	10.2	2.5	6.7
1976-81	7.4	5.7	6.9	14.4	5.3	0.4
1981-86	-0.8	-0.8	1.9	-2.0	-0.1	-8.0

Fuente: CIEMEX-WHARTON, Perspectivas Económicas de México, julio 1986.

La prueba de que la crisis económica ha contribuido a agudizar el problema de la distribución del ingreso a corto plazo, se encuentra en el comportamiento de la inflación.

Tal como se mostró en los apartados anteriores, a partir de 1980, la inflación alcanzó niveles sin precedentes, lo cual contribuyó a agravar la distribución del ingreso, debido a que son los trabajadores sujetos a ingresos fijos quienes sufren con mayor rigor los aumentos generalizados de precios.

La aplicación de los programas económicos de estabilidad, provocó que a partir de la aplicación del Programa Inmediato de Reordenación Económica (PIRE), el país registrara un desplome considerable en la inversión y el crecimiento del PIB, una disminución del déficit público y un equilibrio en la balanza de pagos. "Sin embargo, los precios siguieron aumentando a un ritmo superior al de los salarios (80.8% y 67.6% respectivamente) al tiempo que se aceleró la devaluación de la moneda" (IBID. p. 379).

Por ejemplo, de 1976 a 1982, el nivel de inflación acumulado fue de 839%, casi igual al que se dio treinta y seis años antes (de 1940 a 1976). La crisis económica ha afectado tanto la capacidad de compra que durante el sexenio 1982-1988, la inflación creció en 1,570%. (SOLIS, SILVIA. 1989. p. 17).

Debido a la magnitud del problema, los programas de estabilización tuvieron como prioridad detener este proceso, y entre las políticas de reajuste del proceso inflacionario se contemplaron los siguientes aspectos:

- * Elevar las tasas de interés, con la intención de incentivar el ahorro interno y evitar la salida de capitales.

- * Mantener elevados márgenes de utilidad, consecuentes con los altos costos financieros, lo que repercutió en los precios de aquellas empresas que controlan un mercado oligopólico;
- * La indexación de hecho de los precios y tarifas de los insumos de básicos, anteriormente sujetos a control de precios, la eliminación de muchos de los subsidios en los artículos de primera necesidad y el aumento en los precios de los artículos todavía bajo control, alimentaron las expectativas de alzas futuras y la tendencia inflacionaria;
- * La subvaluación permanente del peso que encarece las importaciones de granos, insumos, repuestos, maquinaria y equipo.

El juego de estos elementos en el nivel general de precios contrarrestaron los efectos depresivos provenientes de la reducción de la inversión, de la demanda efectiva y del empleo, que caracterizaron la permanencia de la crisis de inflación con recesión.

Por otra parte, sus efectos sobre la población se dejaron sentir inmediatamente. La escasez de bienes de consumo básico estimuló la especulación y la carestía de la vida. A su vez, la indexación de los intereses y de los precios y tarifas del sector público definieron el ingreso real de la clase financiera y del gobierno, pero menguó el de las clases medias y populares. La interacción de la política monetaria, de la política de precios y tarifas del sector público y la composición del gasto público tuvo un impacto contrapuesto al objetivo de controlar la inflación.

El sacrificio de la contracción económica no dio los resultados esperados. Por el contrario, el impacto sobre los mecanismos de distribución del ingreso, las expectativas de inversión, ahorro y consumo no tuvieron el nivel deseado para recuperar el nivel de crecimiento, esto estimuló la especulación y aceleró la devaluación de la moneda, con efectos catastróficos para los niveles de empleo e ingreso de la mayor parte de la población. Otro factor determinante en la caída de los salarios, fue la política tributaria que gravó con mayor severidad y eficacia a los sueldos y salarios, en comparación con los rendimientos del capital.

La política salarial instrumentada por los programas de choque, circunscritos en los programas de austeridad del FMI y en la estrategia del cambio estructural, definió la contención de salarios reales con el propósito de contraer la demanda interna, reducir las importaciones y obtener el equilibrio en la balanza de pagos.

Hasta 1983 los salarios reales se fijaban con base en la pérdida del poder adquisitivo del periodo inmediato anterior. Posteriormente, la política se centró en otorgar incrementos salariales semestrales, tomando como referencia la inflación "esperada" que en la mayor parte de los casos, era muy inferior a la verdadera, causando un grave daño al poder adquisitivo de la mayoría de la población, debido a que el alza de los precios siempre superó a los niveles de incremento salarial.

Para 1988 esta tendencia se había abandonado y en aras de "rectificar las principales variables económicas" en los programas de choque, se aplicaron los topes salariales y el canje de bajos salarios a cambio de mantener el empleo.

Zepeda señala que durante el sexenio 1988-1994 los salarios registraron un complejo proceso: .

1. El promedio de los salarios registró un retroceso;
2. Este retroceso promedio, sin embargo, se caracterizó por una creciente diferenciación salarial, que incluyó algunas recuperaciones parciales;
3. La diferenciación marchó por varias direcciones: a) diferencia entre salarios mínimos y promedio de salarios contractuales; b) diferencia entre sueldos y salarios; c) distintos comportamientos entre ramas y subramas de la actividad económica; d) la introducción del llamado estímulo a la productividad salarial, que impone una nueva diferenciación incluso al anterior de cada unidad productiva. (ZEPEDA, MARIO. 1994).

"La política de los topes salariales por debajo del índice inflacionario y el abarrotamiento de los mercados de trabajo por la casi nula generación de empleos, provocaron una severa degradación de la participación de los salarios en el producto nacional, de 37.1% del PIB en el período 1970-1982 a 23.4% en los últimos cinco años, lo cual significa que los asalariados tuvieron una pérdida acumulada de 276 871.9 millones de dólares entre 1983 y 1984.

Los salarios mínimos sufrieron una reducción casi ininterrumpida a lo largo de once años del modelo neoliberal, hasta representar en 1994 menos de la mitad (40.8%) del poder adquisitivo que tenían en 1982; los salarios contractuales tuvieron una disminución igualmente vertical hasta perder 55.2% de su poder de compra y el deterioro de los salarios manufactureros llegó a 38.3% entre 1982 y 1988 y, a pesar de su ligera recuperación en los años subsecuentes, aún son 15.4% inferiores a los de 1982" (CALVA, JOSE LUIS. 1995. p. 25).

Las acciones tomadas para combatir la crisis se reflejaron en la distribución del ingreso. Los programas de austeridad no solo propiciaron aumentos considerables en el desempleo, la inflación y el acelerado deterioro de los niveles de vida de la población, sino también trajeron consigo una restricción importante del gasto social y de inversión, que se tradujo en un aumento en los precios de las tarifas de los bienes y servicios públicos y una elevación de los impuestos, gravando más al salario que al capital.

En términos generales, la crisis revirtió la lenta evolución que se venía perfilando en un reparto más equitativo de la retribución factorial, favoreciendo la parte que le corresponde al capital y reduciendo la del trabajo. Lo cual trajo graves consecuencias en el consumo de la clase trabajadora, debido a que mientras más bajos eran los niveles de ingreso mayor era la proporción que de éste se destinaba a la alimentación. Actualmente, los estratos de bajos ingresos, dedican más del 85% del ingreso a la alimentación y aún así comen mal. El aumento en los precios de los bienes y servicios de la Canasta Básica y el retiro de los subsidios a los productos de consumo básico, fue determinante para influir en el acceso a los principales alimentos.

De aquí se infiere que el monto del salario que se destina a la satisfacción de las necesidades básicas es mayor. Esto repercute en una caída estrepitosa de los niveles de vida de la población, que tiene que realizar otras actividades económicas para poder aumentar u obtener un ingreso para subsistir en condiciones verdaderamente precarias o inseguras.

Los bajos niveles de vida de la mayor parte de la población, tendrán repercusiones irreversibles en el futuro, debido a que una población desnutrida y sin niveles óptimos de calificación no podrá competir con adecuados niveles de productividad en el contexto internacional y sus posibilidades de incorporarse al mercado formal de trabajo serán cada vez menores.

Esto pone a la economía mexicana en una posición vulnerable, con respecto al contexto internacional, y a los impactos futuros sobre el nivel de vida de la población, como muchas otras cosas, estarán determinados por las fluctuaciones del mercado internacional.

Es necesario considerar la importancia que tiene el volver a dar prioridad a los esquemas de distribución del ingreso, que si bien no serán bajo los mismos patrones, si consideran lo importante que es mantener adecuados niveles de vida, para promover el crecimiento económico.

1.3 EL PROBLEMA DE LA MEDICION DEL EMPLEO.

A partir de 1980 han existido cambios importantes en la medición de los niveles de ocupación y las tasas de desempleo abierto y encubierto. Estas modificaciones presentaron una serie de inconsistencias entre los criterios utilizados en las estadísticas laborales, de tal forma que resulta difícil compararias entre sí.

Las fuentes estadísticas que proporcionan información sobre empleo a nivel nacional son las siguientes:

- a) Los Censos Generales de Población y Vivienda.
- b) La Encuesta Continua Sobre Ocupación (ECSO).
- c) La Encuesta Nacional de Empleo (ENE).

La utilización de las estadísticas de los Censos Generales de Población y Vivienda resulta incompleta por las generalidades de la información. La cobertura a nivel nacional y las características de la información (población, migración, fecundidad, vivienda, educación, etc.), no permiten ahondar sobre un tema en particular. Por lo tanto, la condición de actividad de la población no escapa a esta situación.

Hasta el IX Censo General de 1970, sólo se consideraban como ocupadas a las personas que laboraran ocho horas al día o cuarenta horas a la semana.

En el Censo de 1980, las estadísticas se llevaron a cabo con tal generalidad que fue imposible determinar el nivel de desocupación de la Población Económicamente Activa (PEA). Baste para ello citar a uno de tantos autores que han tratado estas inconsistencias: "Debido a las limitaciones del Censo de Población de 1980, donde cerca de un tercio de la PEA quedó ubicada con actividades económicas insuficientemente especificadas, se recurre de manera frecuente a la Encuesta Continua Sobre Ocupación (ECSO) de 1979 para documentar los principales cambios en la década del setenta" (GARCIA, BRIGIDA. 1993. p. 53).

Después de la ECSO de 1979, sólo se cuenta con la llamada Encuesta Nacional de Empleo, que tiene cobertura a nivel nacional y que se ha llevado a cabo durante 1988, 1991 y 1993.

En el XI Censo General de Población y Vivienda de 1990, las cifras absolutas sobre la población activa son muy inferiores a las registradas en la Encuesta Nacional de Población de 1988 y 1991, el Censo subestimó principalmente a la población femenina y al sector no asalariado de la fuerza de trabajo (GARCIA, BRIGIDA. 1993).

Por encima de los Censos, las encuestas de empleo proporcionan una información más profunda sobre el tema y permiten utilizar comparativamente las estadísticas de los ocupados y así, poder analizar su condición de empleo formal o informal.

Aún así, el manejo de los conceptos utilizados en 1990 difieren de los de 1970. Ahora se considera como ocupada a toda persona que de una u otra manera hubiera realizado cualquier actividad, inclusive para sobrevivir. En específico se consideran como ocupados a:

- * Los que trabajaron en la semana en que se llevó a cabo el Censo al menos una hora, aunque no hubieran recibido pago;
- * A quienes no trabajaron en la semana de referencia pero contaban con un empleo,
- * A quienes iniciarán una ocupación en el término de un mes.

Debido a este manejo, para 1991 el 97% de la PEA estaba ocupada y el 2.4% desocupada. Para 1992 el nivel de desempleo abierto según el INEGI era sólo de 2.9%. y para 1993 sólo el 3.1% estaba desocupada. Estas cifras resultaban por

demás insuficientes para medir el nivel de desempleo en México, de tal forma que nuestro país registra tasas de desempleo menores a las de Alemania, Japón e Inglaterra, para mencionar a algunos países.

De acuerdo con la Mtra. Solís (SOLIS, SILVIA. 1995), en la actualidad, a pesar de que estadísticamente el Instituto de Nacional de Geografía e Informática publica que para 1992 el nivel de desempleo abierto fue de 2.9%. Este nivel no refleja el desempleo en México, debido fundamentalmente a que la Tasa de Desempleo Abierto (TDA) es el resultado de incluir a la población que no tenía empleo en la semana en que se aplicó la encuesta y que se encontraba bajo la siguiente situación:

a) Sin empleo, es decir que no tenía un ingreso como asalariado o por su cuenta y que trabajaron de cero a menos de una hora a la semana.

b) Disponibles para aceptar un empleo.

c) Habían realizado acciones concretas de búsqueda de trabajo en alguna de las ocho semanas anteriores al período de referencia, como quienes contestaron avisos de periódico o de recomendaciones familiares o intentaron ejercer alguna ocupación por su cuenta

De ahí, se infiere que en México ninguna persona puede ser desempleada a menos que decida sentada esperar morir de hambre. Las estadísticas de empleo mas que cuantificar la desocupación reflejan los aspectos de supervivencia.

Por todas estas razones, resulta imposible determinar más o menos con certeza las ocupaciones que se consideran formales o informales. A simple vista se demuestra que la mayor parte de las ocupaciones en nuestro país pertenecen al sector informal, sobretodo un gran número de actividades que se dedican al sector primario y al terciario. En el otro capítulo se tratará con mayor detenimiento la conceptualización y medición del sector informal.

CAPITULO II.

EL SECTOR INFORMAL URBANO

2.1 DEFINICIONES DEL SECTOR INFORMAL

PRECEDENTES

Con el objeto de elevar los niveles de vida de sus pueblos, las naciones tercermundistas de economía de mercado se esforzaron por progresar, hacia mediados de la presente centuria, en una escalada global de industrialización. Pretendían canalizar la fuerza de trabajo a labores productivas, lucrativas y socialmente protegidas, gracias a las cuales las familias habrían de acceder a los bienes y servicios propios de una vida digna, a partir de la consecución de suficientes ingresos económicos. En América Latina y otras regiones no desarrolladas del mundo, los gobiernos impulsaron programas tendientes a desarrollar los mercados de las unidades agropecuarias que funcionaban de manera tradicional, al mismo tiempo que se implantaron esmeradas políticas de impulso a la instauración de industrias.

Del año 1960 al 1970, emergió una ascendente preocupación ante el hecho de que, a pesar de los avances económicos nacionalmente logrados, en algunas de las naciones aludidas que habían elegido el objetivo de la industrialización por la vía de la sustitución de importaciones, sus recursos humanos no estaban siendo asimilados, con la rapidez requerida, por los ámbitos vanguardistas de la ocupación; tales economías no parecían estar adoptando el mismo modelo de modernización del Primer Mundo. Se reconoció entonces que la endeble condición ocupacional que sufrían amplios estratos poblacionales en los pueblos no industrializados era uno de los factores decisivos de su atraso material.

En los espacios gubernamentales y académicos de América Latina surgieron, en el lapso 1970-1980, diversas hipótesis que buscaban desentrañar el por qué de la proliferación de numerosas células productivas cuya dinámica escapaba a la racionalidad del mercado y, naturalmente, también el por qué de la obstinación de la pobreza.

En este sentido, la denominada teoría de la marginalidad fue creada por los sociólogos con la sobresaliente participación de los antropólogos, se efectuaron múltiples indagaciones sobre economía y cultura rurales; y por su parte, los economistas hicieron valiosas aportaciones desde las teorías relativas al dualismo. Las tentativas de estimación estadística del sector que nos ocupa comenzaron casi al mismo tiempo que los sucesos señalados; en nuestro país, a partir del año 1975.

CONCEPTO INICIAL

En el año 1971, en su análisis sobre la ocupación urbana en Ghana, Keith Hart instituyó la primera idea de "oportunidades formales e informales de ingreso". Para este autor, la formalidad está en el trabajo remunerado y la informalidad, con la ocupación independiente. A partir de ese año, desde muy distintos países y puntos de vista se ha venido tratando de definir a la informalidad.

Actualmente son cuatro los criterios reconocidos para conceptuar la informalidad: los denominados de racionalidad productiva, legitimidad jurídica, de lógica de la oferta y la demanda, y el de la Organización Internacional del Trabajo.

CRITERIO DE LA RACIONALIDAD PRODUCTIVA

La propia Organización Internacional del Trabajo (OIT) adoptó, en 1972, la definición emitida por Hart, de tal manera que el sector informal fue inicialmente considerado como "una suma de rasgos identificados de manera empírica, como un modo peculiar de hacer las cosas". Entre los rasgos aludidos, destacan: el bajo nivel tecnológico, el casi inexistente adiestramiento, el exiguo monto de la inversión y el reducido tamaño de la unidad productiva. A pesar de que tal definición aún resultaba funcionalmente muy vaga, la aprobación provisional de la OIT constituyó el punto institucional de partida hacia el reconocimiento de la novedosa definición.

Sin objeciones, el concepto fue adoptado por múltiples tratados, tanto de sociólogos como de antropólogos y economistas, a partir de la adopción y difusión del mismo por el Programa Regional del Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC).

El sector informal, descrito a partir de 1981 por el PREALC y la OIT, fue considerado como el conjunto de labores determinadas por una racionalidad productiva *sui generis*, diferente de la que impera en el lado visible de la economía. Pero fue hasta 1988 en que Guergil M. bautizó a este punto de vista como de "racionalidad productiva". Mientras que para el sector formal (capitalista) la acumulación constituye su más fuerte incentivo; para el nuevo concepto, el objeto económico de la informalidad radica en asegurar la supervivencia de la unidad familiar. En este caso, el propósito último define en buena parte la organización productiva y sus rasgos. El acento está puesto en la posición ocupacional del protagonista, como lo probó el Programa Mundial del Empleo.

Esta corriente afirma que los recursos humanos excedentes que no pudieron ser absorbidos por la dinámica normal se ubican, no obstante, en las economías nacionales mediante el subterfugio de unidades productivas casi unipersonales que ejecutan tareas de fácil acceso, sin pretensión alguna de acumulación, como una estrategia de sobrevivencia familiar.

Desde esta perspectiva, se había llegado a los importantes acuerdos que siguen:

- Las pequeñas empresas que utilizan mano de obra remunerada están ubicadas en el sector informal;

- Las tareas domésticas que se realizan a cambio de dinero se consideran una categoría aparte que se añade al sector informal;
- La informalidad laboral no incluye a la mendicidad;
- No constituyen una fracción del trabajo informal, las acciones delictivas o criminales;
- Están excluidas de la informalidad, las labores agrícolas; y finalmente,
- Tomando en cuenta que la idea de economía tradicional es previa a la de economía informal, las tareas urbanas tradicionales están incluidas en la informalidad.

CRITERIO DE LA LEGITIMIDAD JURÍDICA

Desde este enfoque, el único factor que diferencia a las compañías informales de las "normales" es su carácter de ilegitimidad, calidad jurídica que, a su vez, suscita desventajas en la disponibilidad de mercados y recursos; en otras palabras: ambos tipos de empresa operan de acuerdo a idénticas fenomenologías. Esta nueva posición ante el sector informal fue asumida como consecuencia de las modificaciones operadas en las corrientes económicas imperantes que transitaron del keynesianismo al clasicismo y a la teoría de la oferta, asimismo como una respuesta ideológica ante la crisis recesiva de la década 1980. (GUERGIL. 1988)

Desde esta perspectiva, lo ilegítimo deja de ser un rasgo derivado de la lógica bajo la cual funciona la informalidad, para convertirse en el rasgo más importante, decisivo. Desde este punto de vista, en el espacio de la informalidad se desempeñan labores que no acatan las normas estipuladas por el orden socioeconómico vigente, ya sean comerciales, industriales, de servicios, sanitarias, laborales, fiscales, de tránsito o de cualquier otra índole. (DE SOTO, HERNANDO. 1986).

Muchos de los sustentadores de este criterio recomiendan el considerable retiro de la intervención del gobierno en la economía, así como la desregulación operativa. Apoyan su propuesta en el hecho de considerar que la proliferación de unidades productivas "ilegales" es consecuencia de los programas ejecutados por el gobierno; es decir, adjudican la "ilegalidad" a los defectos del sistema fiscal y al resto de la normatividad aplicable.

Desde la óptica de la denominada racionalidad productiva, anteriormente descrita, al igual que desde este enfoque de la legitimidad jurídica, están expresamente excluidas de la informalidad, todas las ocupaciones criminales y delictivas; asimismo se admite la posibilidad de que puedan ser ilegales ciertas ocupaciones del ámbito informal; pero al mismo tiempo se admite la factibilidad de que puedan ser igualmente ilegales ciertas actividades del sector formal. En tajante contraste, el criterio de la ilegalidad niega tácitamente toda veracidad a la interpretación que la racionalidad productiva hace del fenómeno de la informalidad.

En nuestro país se han elaborado serios estudios desde la perspectiva de la legalidad, como los de la Primera Reunión Anual de la Revista Antropología (1989) y los del Centro de Estudios Económicos del Sector Privado. La verdad es que este criterio de la ilegalidad es el más frecuentemente adoptado en las naciones industrializadas, como Canadá (1994).

Es importante hacer notar que la OIT advirtió, en la Decimocuarta Conferencia de Estadígrafos del Trabajo (1982), que las ideas de actividades ocultas o clandestinas no son ciertamente iguales, motivo por el cual no deben usarse indistintamente, dado que se refieren a diferentes espacios socioeconómicos.

No obstante, en la práctica no existe una acepción única para referirse a la economía informal, pues a ésta se le conoce periodística y popularmente también como ilegal, no declarada, oculta, invisible, sumergida, subterránea, no regulada, irregular, entre otras.

CRITERIO DE LA OFERTA Y LA DEMANDA

De acuerdo a esta perspectiva, el fenómeno de la informalidad ha sido provocado por el apremio por bajar los costos del trabajo, así como de la intención de flexibilizar el proceso productivo, factores que inducen a actuar al margen de las normas vigentes, de tal manera que se puedan eludir costos y requisitos categóricos y de oneroso acatamiento. Se afirma que el fenómeno de la informalidad es inconfundiblemente capitalista, con lo cual este enfoque de la racionalidad del mercado coincide con el de la legalidad, dado que ambos localizan entre los involucrados, ya sea en forma franca

o encubierta, a personas asalariadas que, por ello mismo, forman parte de la economía moderna.

No obstante, aún cuando efectivamente se incrementa mucho la aparición de irregularidades como la referida, consecuencia del ingenio y la urgencia del empresario moderno para bajar costos y desconcentrar las facultades productivas en países rezagados, en las economías de la América Latina de hoy no es posible asegurar que se trata de una anomalía "endémica". Menos aún puede explicarse para estas realidades el ascendente auge de la informalidad como reacción al exceso de normatividad laboral.

En este criterio, el sector no formal constituye una expresión de la economía moderna que se caracteriza por circunstancias muy diferentes a las típicas del trabajo asalariado socialmente apoyado, singulares condiciones de producción originadas por la desconcentración y la reestructuración mundial de los procesos productivos, así como por la versatilidad de la contratación laboral, engarzada a la economía formal a través de la subcontratación, entendida ésta en su significado más vasto. El presente enfoque, de lógica de la libre oferta y demanda, ha sido objeto de reconocimiento a partir del año 1989 (CASTELLS, MANUEL Y BENTON, LAUREN A. 1989).

LA DEFINICIÓN VIGENTE DE LA OIT

En la actualidad, ya no hay duda de que lo que origina las acciones de la informalidad son razones de supervivencia. Desde esta base, en la Decimocuarta Conferencia de Estadígrafos del Trabajo, la OIT aseveró en 1987, que el ámbito informal de la

economía consta de labores en pequeña escala, soberanas, que operan con una modesta calificación tecnológica y administrativa, desempeñadas sin o con fuerza de trabajo asalariada, y cuyo propósito es allegar ingresos a los promotores.

De ninguna manera fue fácil llegar a tal conclusión. La propia OIT tuvo que admitir que no había unidad de criterio entre los expertos más sobresalientes del mundo y anunció que las controversias de la Conferencia habían probado el apremio por medir en consenso la ocupación no ubicada en la normalidad.

Declaró que el sector aludido es un conjunto heterogéneo cuya evaluación implica múltiples obstáculos. Por lo que, si se intenta describir a la informalidad, es menester conocerla profundamente.

La OIT repitió en 1988, en su citada Reunión de Expertos de Estadígrafos del Trabajo, que del sector informal no existe una concepción inequívoca y consensual; pero hizo reparar en el hecho de que la informalidad ocupacional existe y prospera también en naciones industrializadas, debido a que en ellas las prestaciones sociales brindadas por el gobierno son inexistentes o escasas, y al mismo tiempo debido al hecho de que otros sectores de la economía -servicio público, modernas corporaciones y agropecuario- no son capaces de ofrecer suficiente ocupación y pago a una cantidad de habitantes en continuo aumento.

Las líneas siguientes sintetizan las recomendaciones vigentes de la OIT emitidas en 1992 por los estadígrafos del trabajo.

- Como marco teórico básico, la adopción como norma metodológica para evaluar la informalidad, del Sistema de Cuentas Nacionales de Naciones Unidas;
- La inserción en el espacio de la informalidad, de las compañías domésticas ocupadas en labores agropecuarias;
- La adopción, como enfoque para deslindar a la informalidad, del carácter jurídico-contable de las células económicas de referencia;
- La selección, como medida, de la propia unidad económica productiva y no unidades tales como la fuerza personal de trabajo o la clase de labor que se efectúa. La adopción de este criterio por la OIT tuvo lugar en 1987.
- Una compañía doméstica, por ejemplo, un taller artesanal, un expendio de alimentos, una compañía industrial, una cría pecuaria, un cultivo agrícola, pueden constituir una unidad económica de producción. Una persona que labora solitaria, como sería un bolero o aseador de calzados, representa para estos fines de medición una unidad económica indiscutible;
- De una sola unidad productiva, tipo empresa familiar, formarán parte los parientes que laboren en ella, como es el caso de la elaboración y venta de comida. En una sola célula de producción pueden servir uno o más trabajadores y dicha unidad puede estar estructurada de muy diversas maneras; y

- El trabajo puede ser realizado en la propia morada de los productores o en otros sitios, puede generar bienes o brindar servicios al mercado o bien elaborar o maquilar productos destinados a la venta o el intercambio.

Además de estas definiciones, con base en la teoría y catalogación del Sistema de Cuentas Nacionales de las Naciones Unidas, la Organización Internacional del Trabajo propuso, desde 1992, un esquema técnico que coloca claramente a la informalidad entre los espacios institucionales de las economías de los países, incluyendo a las "Compañías No Financieras" en el Sector Institucional Financiero y a los sectores "Doméstico Familiar" e "Informal de la Economía" en el apartado de Administraciones Gubernamentales. (Organización Internacional del Trabajo. Reunión de Expertos en Estadísticas del Trabajo, Informe 1. p. 21. 1992).

Esta noción asevera que el grupo de habitantes que laboran en el ámbito informal está constituido por todos los individuos que, en un lapso específico de tiempo, prestaron servicios en una célula económica localizada en la informalidad. Tal como se establece en seguida: (Organización Internacional del Trabajo 1992 A y B)

- El ámbito de la informalidad abarca a todas las compañías hogareñas, cualesquiera que sean sus rasgos, establecimientos físicos y magnitud. La compañía doméstica es una organización no registrada como sociedad mercantil o industrial, que pertenece a un individuo que la conduce solo o aliado a parientes o amigos cercanos y que no contrata trabajadores perdurables, sin embargo, ocasionalmente y sin salirse de la informalidad, pueden existir fuerza

ocasional de trabajo, parientes contratados no pagados y aún empleados en la citada compañía del hogar.

- Distinguiéndose de las sociedades formales, las denominadas "compañías domésticas" se describen como unidades económicas productivas que no practican una contabilidad cabal y no están oficialmente establecidas como entes jurídicos escindidos de sus dueños.

- Para usos de índole práctica, puede ser útil que la informalidad se construya a las unidades económicas que generan productos o brindan servicios, ocupadas básica o privativamente en labores diferentes de las agropecuarias y forestales, con el propósito de permutar o vender en el mercado. Las unidades productivas cuyos dueños son profesionales o técnicos libres podrán estar, dependiendo de las condiciones del país de que se trate, al margen de la informalidad.

- Una nación determinada puede ensanchar el concepto de informalidad tomando en cuenta a las microempresas, las cuales son organizaciones no registradas como sociedad privada y que, no obstante que se sirven de uno o más trabajadores estables, se mueven dentro de un ámbito de acción por abajo de un límite específico. Son las circunstancias económicas de cada pueblo y la índole del trabajo los factores que determinan el límite superior de la magnitud en la identificación de la microempresa. Son ciertamente muy variadas las formas en que puede apreciarse objetivamente la escala de acción de una microempresa. El criterio a seguir depende de la clase del giro en cuestión. Sin tomar en cuenta el hecho de que el local sea soberano o bien que constituya una sección integral

de una cadena de numerosos locales, debiera adoptarse el enfoque del tamaño del local como unidad de medida. Cuando se trate de empresas que explotan giros no agropecuarios o forestales, la escala de evaluación puede estar marcada por motivos prácticos, por el número de trabajadores estables en un lapso específico de tiempo. Labores ambulantes o viajeras, servicios domésticos en domicilio ajeno, subcontrataciones y labores externas, industrias caseras, artesanías tradicionales, pequeñas industrias, son actividades propias del sector informal.

Frente a la vasta diversidad de expresiones de la informalidad, la OIT sugirió en la misma reunión, un desglose pormenorizado de la economía informal que incluye a las microempresas y a las compañías familiares como subcategorías. En este sentido, el sector informal puede ser subclasificado atendiendo a características relativas a los elementos siguientes:

- local de operaciones, por ejemplo, el hogar o un establecimiento fijo o móvil;
- vinculación con otros mecanismos productivos más grandes, como las labores externas y la subcontratación;
- el carácter semijurídico de propiedad (cooperativa no formal, asociación, propiedad individual);
- composición de los recursos humanos (empleados ocasionales, asalariados estables, ayudantes familiares no pagados, socios, dueños);
- dimensión de la compañía (unidades de 6-10 y de 2-5 personas, unipersonales, por ejemplo);
- área rural o urbana de operación;

- tipo de tarea económica (giro o rama); y
- la fuerza de trabajo informal puede, a su vez, ser subclasificada en función de rasgos demográficos y sociales, como: tiempo laborado, monto de la percepción económica individual, sexo, edad, categoría ocupacional, pluriempleo "mil usos" o especialidad única, grado de calificación, instrucción o adiestramiento, antigüedad en la informalidad.

Por cierto, la OIT afirmó que no hay motivo alguno para sacar de la informalidad a las compañías domésticas que ejercen tareas pecuarias o agrícolas (Organización Internacional del Trabajo, 1992 B).

Sin embargo, la OIT no ofrece una justificación amplia y técnica para probar tal inferencia, como no sea el argumento de la contabilidad del país.

Complementariamente, disponemos también de un par de indagaciones metodológicas (Organización Internacional del Trabajo, 1992 A), dirigidas a obtener información cuantitativa para evaluar la informalidad:

- las investigaciones que aportan información general sobre la informalidad, allegada de manera normal a través de vastas encuestas y censos; apelando incluso a técnicas simultáneas de encuesta en unidades públicas y domicilios particulares; así como breves interrogatorios diseñados ex-profeso.

Los progresos metodológicos comentados (OIT. 1992 A y 1992 B) insinúan que, en su evolución doctrinaria, la OIT está dejando atrás su conservador criterio respecto al

sector informal: el de la racionalidad productiva, para aproximarse inadvertidamente al criterio de la legalidad, en tanto que hace hincapié en la calidad contable y jurídica del establecimiento productivo, cuando de medir la informalidad se trata.

TÉCNICAS PARA EVALUAR UTILIZADAS EN NUESTRO PAÍS

Para demarcar el ámbito de la informalidad en este país, se ha fijado un tope a la percepción, o bien se han elegido ciertas categorías para evaluar las tareas por su condición laboral. Valiéndose de encuestas a locales públicos, entrevistas en domicilios particulares y públicos y los Censos de Población y Vivienda, se ha tratado de apreciar el tamaño de la informalidad. Tanto en el espacio académico como en el estatal se ha recurrido a variables de categoría en materia de tipo de ocupación, dimensión del local y ganancia económica.

Recientemente se han formulado preguntas adicionales en los instrumentos de acopio de datos que hacen posible constatar los rasgos y la dimensión reales de las unidades económicas. No obstante, al principio las estimaciones acerca de la magnitud y tasa de crecimiento de la informalidad tuvieron que ser calculadas sólo con datos obtenidos bajo las subdivisiones y perspectivas emanadas del concepto tradicional de Población Económicamente Activa (PEA).

Es generalizada, pues, la convicción de que las tareas del ámbito de la informalidad no son fácilmente susceptibles de evaluarse estadísticamente. La dificultad está en que, bajo el criterio de racionalidad productiva, la idea de la informalidad alude al hecho de que la voluntad del protagonista deviene de una estrategia de captación de

dinero colectivamente acordada en casa, más que a una libre decisión personal. Asimismo, se considera la razón por la cual un individuo se incorpora a un cierto tipo anómalo de ocupación productiva, motivo por el cual se tiene una buena dosis de subjetividad en la medición, lo que limita toda tentativa de evaluación.

METODOS

Son muy diversos los criterios adoptados en México para determinar la magnitud y subdivisiones del trabajo no formal. Los factores a los que se presta mayor atención son la categoría laboral, el monto de las percepciones y la capacidad del local. En todos estos casos se deja al margen de la informalidad al grupo formado por quienes se dedican a tareas forestales, pecuarias o agrícolas.

- El enfoque de la categoría laboral localiza ubicados en la informalidad, a los empleados del hogar, a quienes operan por cuenta propia y a la fuerza de trabajo sin sueldo. Así como, a los profesionistas y trabajadores dedicados a tareas que no incluyen un registro de sus ingresos.
- El enfoque del monto de las percepciones inserta en la informalidad a los trabajadores-productores que carecen de registro sistematizado de percepciones económicas, a quienes perciben dinero por debajo de un salario mínimo legal y la fuerza de trabajo no remunerada.
- Conforme a una tercera perspectiva, por capacidad del local, se incluye a quienes prestan sus servicios en unidades con menos de cinco empleados.

Un punto de vista -que es en el que se ubica el presente estudio- identifica en el sector informal a la fuerza de trabajo que sirve a destajo en unidades productivas con menos de cinco empleados, entre asalariados y empleadores, dejando fuera al personal agropecuario.

Este criterio también incluye por categoría ocupacional a grupos específicos aludidos en su propio concepto de informalidad. A saber: la fuerza de trabajo no remunerada, los empleados a destajo, los asalariados con ingreso menor al salario mínimo y los empleadores que sirven a unidades productivas con menos de cinco trabajadores, excluyendo las ramas calificadas como formales y los empleados del hogar, sin tomar en consideración su calidad en el empleo. De este apartado se excluyen a los trabajadores que forman parte de la Clasificación Mexicana de Ocupaciones (INEGI, 1988).

EL PRIMER CONTEO OBJETIVO

Como resultado del serio esfuerzo de cuantificación que la Secretaría del Trabajo y Previsión Social realizó en el año 1993, valiéndose de la información captada a través de la Encuesta Nacional de Empleo en 1988, se conocieron las tasas del sector informal con relación al total de habitantes que laboran en la República Mexicana.

CUADRO 4
TASAS DE INFORMALIDAD NACIONAL PARA 1988

CRITERIO DE MEDICIÓN	TASA (%)*
Definición Especial	38.0
Posición o Categoría en el Trabajo	26.0
Tamaño del Establecimiento	38.5
Salario Mínimo Legal	34.0

* Las tasas están calculadas respecto a la población ocupada total

Fuente: El sector informal en México, S.T.P.S. 1993. p. 81

2.2 TENDENCIAS DE CRECIMIENTO DEL SECTOR INFORMAL URBANO.

PERIODO 1988-1991-1993

EL TAMAÑO DE LA INFORMALIDAD

En el año 1970, el IX Censo de Población y Vivienda estimó dos tasas de informalidad; la primera alcanzaba al 25% de la población ocupada en las áreas urbanas del país y consideraba a las personas ocupadas en actividades no agropecuarias que ganaban menos de un salario mínimo legal; la segunda tasa llegaba al 17% de la población total ocupada en las áreas urbanas a nivel nacional y sumaba a los trabajadores insuficientemente especificados, los domésticos, los no remunerados y a quienes operaban por cuenta propia. Este fue el primer esfuerzo para estimar el tamaño del sector informal en México. (Secretaría del Trabajo y Previsión Social PNUD/Organización Internacional del Trabajo. 1975).

Quizá uno de los más recientes trabajos realizados sobre este tema sea aquél en que Jusidman y Eternod utilizaron, en 1994, un procedimiento que clasificó como informales a todos los trabajadores familiares no remunerados, a los jornaleros y asalariados que recibían menos de un salario mínimo legal y a quienes laboraban por su cuenta. También clasificaron como informales a los patrones con menos de tres salarios mínimos legales con calificación baja y mediana. En forma separada se contó a los trabajadores domésticos y a los agropecuarios. Se excluyó del sector informal a la población ocupada como deportista (perceptora de un salario mínimo o más), en los

espectáculos y el arte, inspectores y supervisores, directivos y funcionarios, profesores e instructores y a los profesionales en general (JUSIDMAN, CLARA. 1994).

Otros resultados obtenidos a partir del XI Censo de Población y Vivienda 1990, estimaron al sector informal como del 21% de la población total ocupada, cifra a la que se pueden adicionar los trabajadores domésticos, con lo cual alcanza un gran total de 24%. Sin embargo, los propios Jusidman y Eternod señalaron que, debido a la insuficiente captación en los habitantes ocupados por cuenta propia y como trabajadores no remunerados (particularmente de la femenina en actividades de servicios y comercios), se deduce que los números anteriores fueron producto de una optimista subestimación.

En el estudio que la Secretaría del Trabajo elaboró en 1993, se hicieron estimaciones del sector informal para 1988 utilizando la Encuesta Nacional de Empleo como fuente de información. Este trabajo excluyó de la población ocupada a los iniciadores (concepto utilizado sólo en esta fuente) y atendió a los cuatro criterios de medición; conforme a la definición especial, a la categoría en el empleo, al tamaño del establecimiento y a los ingresos.

Estos criterios operativos se aplicaron en poblaciones mayores de 100 mil habitantes, analizando la evolución de los sectores informal y formal. Esto, sin considerar a los iniciadores como parte de la población ocupada.

Para efectos de medición, la "Definición Especial" alude a un criterio que es una combinación de los enfoques sobre la situación en el empleo y del tamaño del establecimiento.

Desde este punto de vista, durante el período de estudio, la población del sector informal se incrementó de 5 millones a 6 millones de personas, lo que representa un crecimiento del 4% anual y, en consecuencia, un ascenso de su tasa de participación en el total de la población ocupada en localidades con más de 100 mil habitantes.

Tomando en consideración estas fuentes se pueden determinar las principales características económicas y sociales del sector informal.

2.3 PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS ECONÓMICAS Y SOCIALES DEL SECTOR INFORMAL.

La identificación de las características económicas y sociales de la informalidad se ha retomado de las diversas fuentes nacionales e internacionales, que tratan de definir las, como son:

- A. De acuerdo con el criterio de situación en el empleo.
- B. De acuerdo al criterio del ingreso.
- C. De acuerdo a las características de los establecimientos informales.
- D. De acuerdo a la distribución de los trabajadores en los espacios de operación.

- E. De acuerdo a las clases en el empleo o la jornada de trabajo.
- F. De acuerdo a las prestaciones.
- G. De acuerdo a las percepciones económicas.
- H. De acuerdo a la composición global de la ocupación.

La heterogeneidad del concepto de informalidad obliga a cualquier estudioso de su tema a tocar todas estas facetas de su desarrollo con la finalidad de no quedar corto en su concepción.

A. POR LA SITUACION EN EL EMPLEO.

Esta perspectiva se aproxima al concepto de no asalariados e incluye en la informalidad a los trabajadores sin pago y a quienes operan independientemente, así como a quienes laboran en servicios domésticos, excluyendo a los ocupados en actividades de propiedad pública y de tecnología avanzada, así como a los profesionales. Desde este punto de vista, la informalidad aumentó, durante el período 1988-1993, de 3 millones a 3.5 millones de personas.

El sector informal creció a una tasa del 3% anual, velocidad inferior a la que se observó para la población ocupada (3.5%). El crecimiento del sector informal implicó una menor participación del mismo en el total de la población nacional ocupada, ya que pasó de representar el 24% al 23% en el período de estudio. De tal manera que, de acuerdo a este criterio, de los más de 2 millones de empleos creados durante el lapso 1988-1993, en localidades con más de 100 mil habitantes, en el sector informal se crearon 432 mil empleos.

De acuerdo con el criterio de tamaño del establecimiento el sector informal pasó, de 5 millones a 6 millones de personas, en localidades de más de 100 mil habitantes, del año 1988 al 1993. Este criterio incluye en la informalidad a los establecimientos con menos de 5 trabajadores, o sea los pequeños.

Conforme a este enfoque, la tasa de ascenso del sector informal entre 1988 y 1991 fue del 3.4%. Su velocidad de crecimiento en el período 1988-1993 fue del 4.3% anual, cifra superior al aumento de la ocupación en general, en las localidades con más de 100 mil habitantes.

En razón de su incremento, el sector informal pasó, de representar en el año 1988 al 39% de la población total ocupada, al 41% en el año 1993. De los 2 millones de empleos (excluidos los iniciadores) generados en el lapso 1988-1993, la mitad constituyeron ocupaciones creadas en pequeños establecimientos, obviamente del sector informal.

B. POR EL CRITERIO DE INGRESO.

Según este criterio, el tamaño del sector informal ha disminuido de 4 millones a 2.5 millones de personas durante el período 1988-1993. Recordemos que el criterio de ingreso incluye en la informalidad a los ocupados "con ingreso insuficientemente especificado", a aquellos cuya percepción es menor al salario mínimo legal y a los trabajadores sin pago.

Aquí es necesario advertir que, en realidad, no se trata de una disminución real del sector informal; sino de la inoperancia del salario mínimo legal como criterio para medir la informalidad, ya que si la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos decide, en un año determinado, dar un incremento sustancial a dichos salarios, seguramente tal actualización provocará un aumento, sustancial también, en la tasa de informalidad medida con ese criterio. Esto es así porque, en nuestro país, el salario mínimo legal es un precio fijado por acuerdo entre empleadores, gobierno y trabajadores; por lo que no responde a un resultado del libre juego de las fuerzas del mercado.

C. POR LAS CARACTERÍSTICAS DE LOS ESTABLECIMIENTOS INFORMALES.

De las localidades con más de 100 mil habitantes, en las secciones siguientes se analizan los cambios principales en las condiciones de trabajo de la población ocupada. Se comparan entre sí los sectores informal y formal, la distribución de la población ocupada, por tipo y tamaño de establecimiento, por horas trabajadas, por prestaciones y por nivel de ingreso.

En la dimensión y clase del local, como digno de mención se aprecia en el sector formal un ligero descenso, del 69% al 67%, en la participación de establecimientos con más de 50 trabajadores. Por otra parte, se registra un aumento del 1% al 2% de la participación de los establecimientos sin trabajadores.

- El sector informal no muestra cambios de importancia en la distribución según el tamaño del establecimiento, de acuerdo con los datos correspondientes a los años 1988, 1991 y 1993, conocidos a través de la Encuesta Nacional de Empleo.

D. POR LA DISTRIBUCION DE LOS TRABAJADORES EN LOS ESPACIOS DE OPERACIÓN.

- Conforme a este criterio, no se aprecian cambios dignos de mención en los sectores informal y formal.

Pareciera ser que esta variable es bastante estable, pues el 85% de las actividades del sector formal se efectúa en talleres, comercios y oficinas privadas y públicas.

- Alrededor del 14% de los ocupados en actividades informales realizan éstas en talleres; el 20% trabaja en pequeñas tiendas, accesorias o misceláneas; en tanto que el 38% labora en el local del usuario del servicio, en establecimiento propio o en su propia vivienda.

E. POR LAS CLASES DE EMPLEO DE ACUERDO A LA JORNADA DE TRABAJO

Tanto en las actividades formales, como en las informales parece intensificarse con los años la jornada de trabajo pues la proporción de la fuerza de trabajo se desplaza hacia estratos de jornadas más amplias.

- Del año 1988 a 1993, tanto en el sector informal como en el formal, obviamente en localidades de más de 100 mil habitantes, se observa que más personas trabajan una mayor cantidad de horas por semana.

- Lo más común en el sector formal es que todavía se labore de 35 a 48 horas semanales.
- Durante el período de estudio en el sector informal existió la tendencia a laborar pocas horas y en otros casos muchas horas a la semana. Para complementar el ingreso del hogar se reflejó la necesidad de horarios individuales reducidos, pero se observaron muy bajos ingresos en este sector.
- Es mayor la proporción del sector informal que trabaja hasta 24 horas a la semana, que la que se observa en el sector formal. Lo mismo ocurre para quienes laboran 49 y más horas.
- En el sector formal, en 1988 el 15% operaba más de 48 horas semanales; para el año 1993 la proporción se había elevado al 20%. En el sector informal también se observa un incremento, del 23% al 29%, en el mismo grupo de horas trabajadas por persona.

F. POR LAS PRESTACIONES.

En las localidades de más de 100 mil habitantes, la Encuesta Nacional de Empleo para 1988-1991-1993, con relación a las prestaciones que por Ley deben garantizarse a los trabajadores asalariados, muestran los siguientes cambios en la proporción de asalariados del sector formal.

- Se incrementó del 10% al 12% la proporción de trabajadores que no tienen prestación alguna.
- Disminuyó del 83% al 80% la proporción del grupo con mayor nivel de prestaciones.
- Aumentó del 4% al 5% la proporción de la fuerza de trabajo que únicamente tiene las prestaciones de crédito para vivienda, participación de utilidades y servicio médico.
- Descendió del 3% al 2% la proporción de trabajadores que recibe como prestaciones únicamente las vacaciones, el aguinaldo, o ambos durante el período de referencia.
- Se aprecian solo pequeños cambios en lo que respecta a los asalariados del sector informal. Por ejemplo, un ligero descenso en los casos donde se recibe alguna prestación. Así mismo, aumentó ligeramente la proporción de dicho sector que carece de prestaciones, del 66% al 67%.
- En las localidades más urbanizadas, lo que se observa en el grupo de asalariados del sector formal, es que se dio una reducción en las coberturas de las prestaciones, de 1988-1993.
- En suma, en localidades de más de 100 mil habitantes, tanto en el sector formal como en el sector informal, lo que en general se observa al grupo de trabajadores

a destajo, al igual que en el caso de los asalariados, es que, del año 1988 a 1993, se dio una gran reducción en la cobertura de las prestaciones.

G. POR LA PERCEPCIÓN ECONÓMICA.

Por nivel de ingreso, en la distribución de la población ocupada han ocurrido importantes cambios. Así lo demuestra la Encuesta Nacional de Empleo. Sin embargo, la inoperancia de una escala de ingresos referida al salario mínimo legal tiende a distorsionar el análisis técnico.

- El rezago e inestabilidad de dicha unidad de medida hace subir notablemente la proporción de la población con ingresos altos, simultáneamente, hace bajar la de ingresos bajos. La gran movilidad del monto del salario mínimo legal provoca una mejoría solo aparente de la distribución del ingreso.
- El análisis se ve obstaculizado por otra limitante: la encuesta señala que, en el año 1988, no percibía remuneración el 8% del sector formal, porcentaje que inexplicablemente resultó muy superior al 0.3% observado en los años de 1991 y 1993. Por lo que, el porcentaje atribuido al año 1988 en las localidades más urbanizadas del país, resulta poco creíble y demasiado alto para el sector formal.
- Más que a un fenómeno, es posible que tal cosa se deba, en parte, a un progreso en la metodología de captura de información. Este solo hecho distorsiona toda comparación entre las estructuras de los ingresos correspondientes a los años 1988, 1991 y 1993.

- Por estas razones, únicamente se revisan aquí los datos de 1991 y 1993, aún cuando en las tabulaciones estadísticas se consigna la información de 1988.

Comparación entre los resultados correspondientes a los años 1991 y 1993.

- En el sector informal, de las localidades más urbanizadas, hubo mayor dificultad, comparativamente con el formal, para mejorar el ingreso nominal.
- Proporciones significativas de la población ocupada, tanto en el sector informal como en el formal se ubicaron en el estrato del ingreso comprendido entre 1 y 2 salarios mínimos.
- En suma, aún cuando -ciertamente- muchos de los elementos del sector informal perciben un ingreso mayor que al de otros del sector formal, se confirman una vez más las precarias condiciones de ingreso del sector informal, con relación al formal.

Comparación entre las cifras correspondientes a los años 1988 y 1993.

- Existen mayores niveles promedio de ingreso en el sector formal, comparativamente con el informal y también un mayor desplazamiento en el mismo sentido hacia mayores niveles de ingreso, expresados éstos en función del salario mínimo legal.

- En los niveles de ingreso de los asalariados del sector formal e informal existe una enorme diferencia.
- En suma, la precariedad de las condiciones de ingreso para los asalariados en el sector informal se reconfirma con claridad en la distribución de este tipo de trabajadores, atendiendo a su nivel de ingreso.

H. COMPORTAMIENTO GLOBAL DE LA OCUPACIÓN EN LOS ESPACIOS AGROPECUARIO, INFORMAL Y FORMAL.

AÑO 1988.

Al inicio del período de estudio, la población ocupada en las localidades de 100 mil habitantes era de 13 millones de personas (sin contar los iniciadores), de acuerdo con los datos de la Encuesta Nacional de Empleo, 1988.

- Del total de la población ocupada, el 3% correspondía al sector agropecuario; atendiendo a la definición especial como criterio, el 38% de la fuerza de trabajo operaba en el informal y el 60% en el espacio formal.

AÑO 1993.

- Cinco años después, la población ocupada del país había ascendido a 15.1 millones de personas. Lo que equivale al 3.5 % de crecimiento anual, tasa

compuesta por una disminución del 10% en el sector agropecuario y del 4% en el informal y a un crecimiento del 4% del sector formal.

- Al término del período de estudio, la participación del sector agropecuario en el total de la población ocupada en las localidades más urbanizadas apenas había llegado a representar el 1 %, la del informal había aumentado al 38% y de la participación del formal había ascendido al 60%.

PERFIL SOCIAL DE LA INFORMALIDAD

El estudio del perfil social hace mucho hincapié en dos grandes temas : la demografía y el nivel de educación.

Para identificar las principales variables sociales se tomaron en cuenta los elementos que se enuncian :

- A) Condición civil.
- B) Formación Académica.
- C) Edad.
- D) Género.

Para entender los cambios que se tuvieron que realizar para optar por estas variables es necesario hacer un recorrido histórico del crecimiento de la informalidad y de los cambios en sus características.

En el año 1988, la población total ocupada, en localidades mayores de 100 mil habitantes, en actividades no agropecuarias ascendía a 12.4 millones de personas, de las cuales el 38% pertenecía al sector informal.

Un lustro después, en 1993, la población ocupada había alcanzado la cifra de 15.1 millones de trabajadores, de los cuales el 38.2% se encontraba operando en la informalidad. Este cambio insignificante del tamaño del sector informal y de su participación en el total de ocupados dio origen a modificaciones específicas del perfil demográfico de la fuerza informal de trabajo.

En tal virtud, la presente investigación se propone analizar críticamente la evolución de los sectores informal y formal de acuerdo a su composición por estado civil, parentesco en la unidad productiva, escolaridad, edad y sexo.

En el estudio que se ha tomado como referencia (Secretaría del Trabajo y Previsión Social, 1993) se planteó la hipótesis en el sentido de que hay una mayor propensión de grupos poblacionales específicos hacia la informalidad, y de que esto se debe, tanto a las restricciones que los trabajadores confrontan para entrar al sector formal, como a la mayor facilidad psicosocial de acceso a la informalidad.

Entre las características demográficas y sociales que propician evidentemente el ingreso a la informalidad se encuentran: la avanzada edad, la falta de experiencia, la escasa preparación.

A) CONDICION CIVIL.

Entre los años 1988 y 1993, hay algunas variantes en lo que al estado civil de la composición de los sectores informal y formal se refiere.

- La hipótesis de que el sector informal da cabida a una mayor proporción de fuerza secundaria de trabajo se corrobora aquí cuando se repasa en el hecho de que al contrario de lo que se observa en el sector formal, en el informal se han conservado las mayores proporciones de trabajadores que viven en unión libre, así como viudos y separados.
- En el año 1993, el 49% de la fuerza de trabajo informal estaba casado; en tanto que el 53% de la formal también lo estaba.
- Se ha conservado la relación observada en 1988, en el sentido de que existe una menor proporción de personas casadas entre los informales que entre los formales. Esto es así, no obstante que el sector informal ha visto aumentar su proporción de personas casadas.
- En 1993, el 35% de los informales era soltero y el 37% de los formales también lo era. La relación entre ambos sectores respecto al estado civil se había invertido ante la situación que privaba en el año 1988, cuando había menos solteros entre los formales (36%), que entre los informales (38%).

- En suma, durante el lapso comprendido entre los años 1988 y 1993, en el sector informal, el grupo de casados aumentó del 46% al 49%; mientras que el de los solteros, disminuyó del 38% al 35%, en algunos sectores.
- En cuanto a los vínculos familiares, en 1993, la presencia de cónyuges en la misma unidad productiva se mantuvo más baja en la formalidad (12%); en tanto que el 16% de los informales declaró mantener esa relación de parentesco, con el jefe de la unidad. Esto confirma la hipótesis de que la mayor proporción de la fuerza secundaria de trabajo tiende a refugiarse en la informalidad.
- 1993 no presentó cambios sustanciales respecto a 1988, en lo que se refiere a la composición de los sectores informal y formal, atendiendo al parentesco de cada persona ocupada con el jefe de la unidad productiva a la que pertenece.

B) FORMACION ACADEMICA.

No obstante que en ambos sectores se refleja una tendencia ascendente en la escolaridad de la fuerza de trabajo, entre 1991 y 1993, permaneció casi invariable la composición de los años cursados de escolaridad de la población ocupada.

- Aumentó la proporción de los trabajadores informales con primaria terminada y con algún grado de escolaridad secundaria, con relación al total de la población ocupada.

- Sólo el 46% del sector informal tiene una escolaridad superior a la primaria; en contraste con el 73% del sector formal.
- El 54% del sector informal solo ha terminado la primaria como máximo; mientras que esta proporción es del 27% en los formalmente ocupados.
- En suma, es menor la proporción de personas con mayor preparación escolar en el sector informal, que en el sector formal. Así lo manifiestan los datos captados en la Encuesta Nacional de Empleo, en los años 1991-1993.

C) EDAD.

Durante el período 1988-1993, permaneció casi inalterable en los sectores informal y formal, la composición por grupo de edad. En el informal, únicamente el grupo de 2 a 19 años presentó una notoria variante (un descenso) en su participación.

- Así sea levemente, el aumento de la tasa de informalidad se presenta ahora en los grupos intermedios. No obstante que las mayores proporciones en el sector informal corresponden a los grupos de edades extremos, los viejos y los jóvenes. En éstos no aumentó la tasa de informalidad, quizá porque la fuerza informal de trabajo se encontraba ya incorporada, dentro de los límites -inferior y superior- de la edad laborable.

D) GENERO.

De 1988 a 1993, en localidades con más de 100 mil habitantes, tuvieron lugar significativos cambios en la distribución sectorial, informal y formal, de las mujeres y los hombres ocupados en actividades productivas.

- Se aprecia una disminución en la proporción de mujeres en el sector formal del 38% al 37% y un aumento del 31% al 34% en el informal.
- En los hombres, se observa un leve aumento del 62% al 63% en el sector informal y, al mismo tiempo, una disminución del 69% al 66% en el formal.
- No hay duda de que la proporción de mujeres del sector formal es menor que en el informal. Así lo ratifica la distribución, según el sexo, de los trabajadores por condición de informalidad. No obstante, la diferencia entre ambos sectores es cada vez menor.
- Tanto en el sector informal como en el formal, al aumentar el tamaño de la población ocupada, cambia su composición por sexo y, en consecuencia, se alteran también las tasas de informalidad por sexo.
- Durante el lapso de estudio, disminuyó del 43.5% a 40.5% la tasa de informalidad de las mujeres ocupadas.
- Aumentó del 36% al 38% la tasa de informalidad de los varones ocupados.

- En suma, las tendencias que se observan en el empleo indican que los varones, a diferencia de las mujeres, con la pretensión de obtener un ingreso superior al formal, están dispuestos a arriesgarse y a aventurar en la informalidad productiva y laboral.

- En los hogares donde trabajan ambos cónyuges, la mujer tiende a permanecer sensatamente en un empleo fijo y socialmente protegido, no obstante lo bajo del ingreso, en tanto que el consorte pugna por ganar más para la familia, aunque para ello tenga que adentrarse en la informalidad. Esta estrategia de complementariedad permite a la familia mantener las prestaciones inherentes del empleo formal de la mujer.

CAPITULO III DELEGACION GUAUHEMOC

El estudio de campo de llevó a cabo en la delegación Cuauhtémoc, por ser esta parte de la Ciudad de México la que presenta un gran número de actividades informales, ofreciendo gama importante de posibilidades de estudio.

La monografía pretende ser un marco de referencia para la investigación de campo, porque además de ubicar a la región de estudio, se elaboró un perfil económico y social que brindó la oportunidad de tomar consideraciones en el planteamiento del estudio en cuestión.

3.1 CARACTERISTICAS GEOGRAFICAS.

La delegación Cuauhtémoc está ubicada en el área central del Distrito Federal y ocupa una superficie de 3 309.3 ha., ocupa el 2.16% del área total del Distrito Federal. Colinda al norte con las delegaciones Azcapotzalco y Gustavo A. Madero; al este con la delegación Venustiano Carranza; al sur con Iztacalco, Benito Juárez y Miguel Hidalgo y al oeste con la delegación Miguel Hidalgo.

La delegación Cuauhtémoc se encuentra limitada por las siguientes calles: al norte, Paseo de Jacarandas, Río Consulado, Boleo y Ferrocarril Hidalgo; al sur, Benjamín Franklin, Nuevo León y Viaducto Miguel Alemán; al oriente, Calzada de la Viga, Anillo de Circunvalación, Vidal Alcocer y Avenida del Trabajo; al

poniente, Calzada José Vasconcelos, Paseo de la Reforma Sur, Melchor Ocampo, Virginia Fábregas e Instituto Técnico Industrial.

El territorio de la delegación Cuauhtémoc se caracteriza por ser de suelos lacustres cubiertos prácticamente desde su origen por el lago de Texcoco. Los trabajos por ganar terreno que se llevaron a cabo desde la conquista permitió contar con una topografía plana con una pendiente no mayor de 5%. Ha observado hundimientos en varias zonas debido a la extracción del agua del subsuelo y a la constante compactación del terreno.

La gran expansión de la mancha urbana ha convertido este territorio, que durante cientos de años fue el espacio en que se localizó la ciudad principal de la Colonia y la República.

3.2 ESTRUCTURA URBANA Y USO DE SUELO.

La delegación cuenta con 34 localidades o colonias, entre las principales se encuentran: Ex-Hipódromo de Peralvillo, Santa María. la Ribera, Guerrero, Centro, Juárez, Roma y Condesa.

La Cuauhtémoc tiene un alto grado de urbanización y la población se encuentra clasificada como moderna urbana. No existen en esta demarcación propiedades cuyo destino sea para actividades del sector primario, sino más bien caracterizada por la propiedad cuyo fin es la habitación, industria, servicios y el comercio. En ella se encuentran localizadas un gran número de industrias, comercios y servicios, lo que hace a esta delegación motor central de la vida económica y política de la Ciudad de México.

El uso del suelo es predominantemente para las actividades comerciales y de servicios que representan el 38% de su superficie total. Siguen en importancia los usos mixtos en los que se comparten usos habitacionales de actividades económicas y de servicios. Finalmente, se ubica el uso exclusivamente habitacional que absorbe el 20.6% del área de la delegación. Los usos industriales abarcan solo el 4.8% y los espacios abiertos el 1%.

La delegación tiene muchos problemas de irregularidad en la tenencia de la tierra en 20 colonias de las 34 que tiene, siendo uno de sus principales problemas.

ANTECEDENTES HISTORICOS

La delegación Cuauhtémoc se asienta en el territorio donde se fundó Tenochtitlan en 1325. Durante la Colonia la ciudad se dividió en cuatro sectores y fue creciendo en la medida que ganaba terreno al lago.

En el Porfiriato, el territorio donde actualmente se encuentra la delegación Cuauhtémoc sufre importantes modificaciones arquitectónicas. El desarrollo económico capitalista transforma en 20 años la ciudad. Nuevos fraccionamientos, nuevas construcciones y nuevos materiales cambian el aspecto de esta área central. La ciudad era embellecida a través de la construcción de majestuosos edificios que se dio en llamar palacios: el Palacio de Hierro, el Palacio de Comunicaciones, el Palacio Legislativo (que no llegó a construirse y su estructura se transformó en el Monumento a la Revolución) y el Palacio de Bellas Artes, entre otros.

Con la Revolución la gente huyó a las afueras de la ciudad. Posteriormente, al estabilizarse la situación social, los fraccionamientos abiertos por caudillos de la Revolución en el antiguo Hipódromo de Peralvillo y en la actual colonia Paulino Navarro, se consolidan durante los años treinta. La ciudad tiende a crecer hacia el oriente y el norte, actualmente las delegaciones Venustiano Carranza y Azcapotzalco.

Cuando la colonia Cuauhtémoc se satura, se construye para los sectores medios el multifamiliar Benito Juárez, zona que también se dedica a los servicios hospitalarios al localizarse allí el Centro Médico Nacional. A principios de los años sesenta se construye el que para ese entonces fue el mayor complejo

habitacional y urbano, la Unidad Tlatelolco. Durante esa década se registra la expansión de la ciudad sobre la periferia. El centro, en cambio mantendrá su población e incluso años después comenzará a perderla.

La delegación Cuauhtémoc se erigió el 1º de enero de 1971, al entrar en vigor la Ley Orgánica del Departamento del Distrito Federal que abrogó la anterior del 31 de diciembre de 1941. Durante esas tres décadas, el Distrito Federal estuvo formado por 12 delegaciones y la ciudad de México; ésta a su vez, se dividió en 12 cuarteles, de los cuales se formaron cuatro nuevas delegaciones centrales, entre ellas la Cuauhtémoc. En la jurisdicción de la Cuauhtémoc quedó comprendido el centro de la ciudad, donde se encuentran los principales edificios públicos y los de mayor interés artístico e histórico.

3.3 PERFIL DEMOGRAFICO

"La delegación Cuauhtémoc disminuyó su población total en 19.7% entre 1950 y 1980, al bajar de 1,049,079 a 843,283 habitantes. En 1950 y 1980 era la más poblada del Distrito Federal, pues su población superaba el millón de habitantes, esto es, tenía casi el mismo tamaño que Monterrey en 1980." (ZICCARDI, ALICIA. P.265).

La pérdida de población se ha ido agudizando con el paso del tiempo. Tomando 1950 como año base, en 1960 se perdió 3% de población, para 1970 el 8% y para 1980 el 20%. Esta tendencia refleja lo ocurrido en el Distrito Federal, el desplazamiento de la población del centro hacia la periferia. En el caso específico de la delegación, se debe contemplar que el temblor de 1985 afectó considerablemente su zona provocando la pérdida de muchas viviendas que obligó a la población a desplazarse a otros lugares. Otros factores dignos de tomar en cuenta son el cambio del uso de suelo de habitacional a comercial y de servicios, los precios de la tierra y la situación privilegiada de la delegación para el establecimiento de negocios.

DELEGACION CUAUHTEMOC: INDICADORES DEMOGRAFICOS (1950-1980)

AÑOS	POBLACION			POBLACION TOTAL POR GRUPOS DE EDAD (EN PORCIENTO)			POBLACION FEMENINA (%)	TASA DE CRECIMIENTO (%)
	TOTAL	HOMBRES	MUJERES	0-14	15-64	65 y mas		
1950	1 049 070	464 291	584 291	31.3	64.9	3.8	55.7	-0.2
1960	1 024 369	463 420	560 969	33.3	62	4.7	54.8	-0.8
1970	969 406	446 218	523 190	32.4	62.2	5.4	54	-0.4
1980	843 283	390 539	390 539	29.6	63.7	6.7	53.7	-0.4

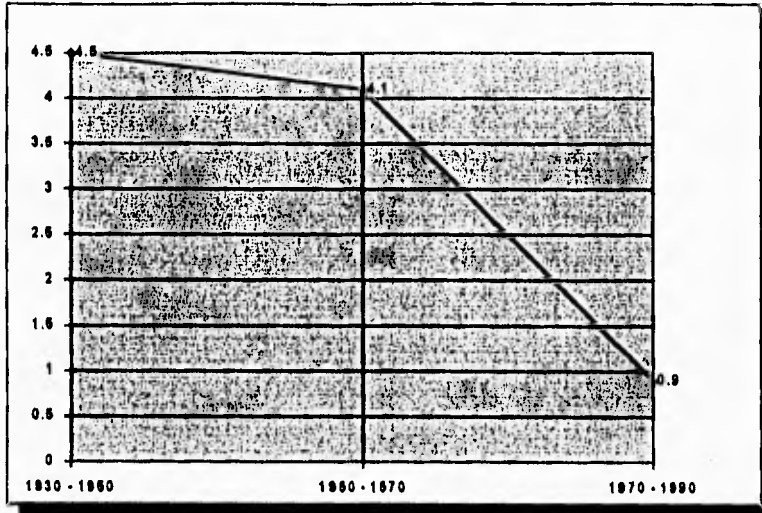
FUENTE: ATLAS DE LA CIUDAD DE MEXICO. EDICION No. 3. P 266

"El desdoblamiento que registra la delegación se aprecia claramente en la disminución sistemática de su importancia relativa con respecto al total de población del Distrito Federal y ZMCM. En 1950, la población de la delegación Cuauhtémoc representaba el 32.3% de la población total del Distrito Federal y 30.3% de la población de la ZMCM. Para 1980 estos porcentajes fueron de 9.2 y 5.9% respectivamente" (IBID, 266).

El comportamiento poblacional registra las tasas de crecimiento negativas en los distintos períodos. En la década de los cincuenta la tasa de crecimiento medio anual fue de -0.2%; en los años sesenta de -0.6% y para los setentas de -0.4%. En los 30 años considerados la tasa de crecimiento social pasó de -3.1% a -3.6%.

Para 1990 esta tendencia se aceleró en forma drástica, de tal manera que tomando como referencia 1950, para 1990 la población había disminuido 44%, al pasar de 1,049,079 a 595,960 habitantes. Debido a ello la tasa de crecimiento demográfico de 1950 a 1970 registró un descenso en la población de -0.3% y de 1970 a 1990 de -2.2%, proporción muy alta con respecto a la tendencia de descenso en el Distrito Federal.

TASA DE CRECIMIENTO MEDIA ANUAL INTERCENSAL 1930-1990.



NOTA: LA SUPERFICIE DE ESTA DELEGACIÓN JUNTO CON LA DE BENITO JUAREZ, MIGUEL HIDALGO Y VENUSTIANO CARRANZA Y PEQUEÑAS ÁREAS DE LA GUSTAVO A MADERO Y ALVARO OBREGON COSTITUJAN LA CIUDAD DE MÉXICO EN 1960 Y 1970, POR LO QUE SE TUVO QUE RECONSTRUIR LA INFORMACIÓN PARA HACERLA COMPARABLE CON 1960. POR LA MISMA RAZÓN, A LA POBLACIÓN TOTAL DEL D.F. SE SUMO LA DE LA COLONIA EL ARENAL QUE PERTENECIA AL MUNICIPIO DE NEZAHUALCOYOTL. FUENTE: DISTRITO FEDERAL, RESULTADOS DEFINITIVOS. PERFIL SOCIODEMOGRÁFICO. XI CENSO DE POBLACIÓN Y VIVIENDA, 1990. INEGI.

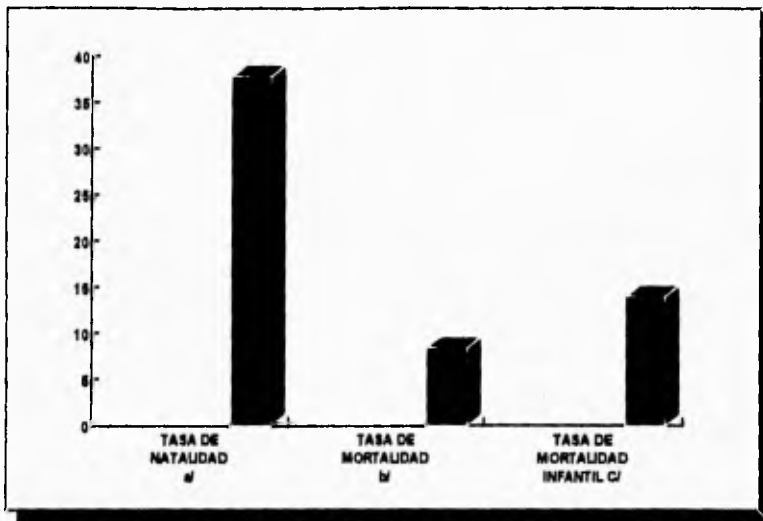
El comportamiento que registran las distintas variables demográficas en la delegación Cuauhtémoc produce algunos de los cambios que acompañan al proceso de metropolización y que se han verificado en otros países. Por otra parte, la delegación presenta un cuadro favorable en la provisión de servicios e infraestructura urbana; sin embargo, la fuerte presión que ejerce la población flotante, estimada en más de un millón de habitantes, representa un factor importante en la demanda de servicios. Si se analiza a la población por sexo, en la delegación existe un predominio importante de mujeres. El 54% de su población son mujeres y el 46% hombres, saliéndose del promedio del Distrito Federal donde la distribución es proporcional.

En cuanto a la estructura por edad, en 1990 se registra una tendencia a la población adulta; esta característica solo la tienen las delegaciones Cuauhtémoc y Benito Juárez, que registran una población menor de quince años inferior al 30%, lo contrario de lo que ocurre en el resto de las delegaciones.

El estrato de edad más importante entre su población es el de 20 a 29 años. En 1990, el estrato de edad mas importante de la población femenina lo constituía la que oscila entre los 15 y los 24 años, ya que representaba el 24%. Esta población joven constituye una presión en la demanda de los servicios educativos, culturales y de esparcimiento de la delegación.

La delegación cuenta con 37.9 nacimientos x mil, su tasa de mortalidad es de 8.4 y la tasa de mortalidad infantil de 14.0. De acuerdo a estos indicadores las dos primeras se encuentran por encima del promedio de las demás delegaciones y la de mortalidad infantil es una de las más bajas.

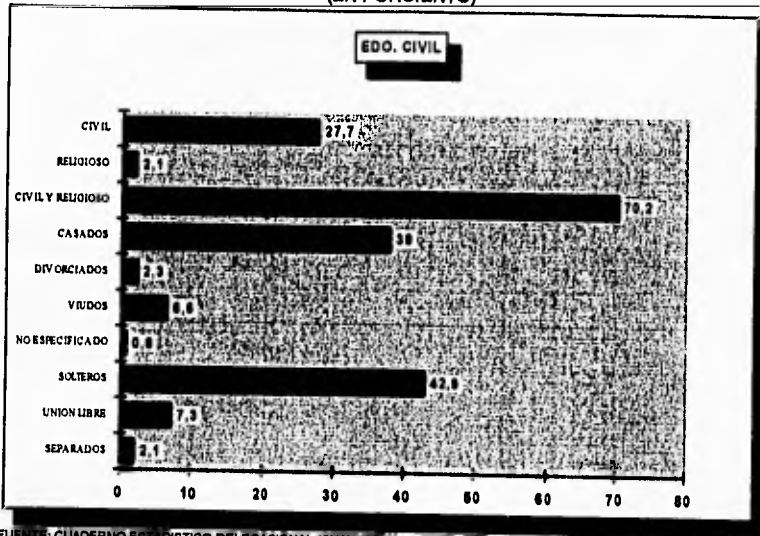
TASA DE NATALIDAD, MORTALIDAD GENERAL Y MORTALIDAD INFANTIL (1990)



a/ ESTIMADA NACIDOS VIVOS EN UN AÑO X 1000 COMO POBLACION TOTAL AL 12 DE MARZO DE 1990
 b/ ESTIMADA DEFUNCIONES GENERALES REG. EN UN AÑO X 1000 COMO POBLACION TOTAL AL 12 DE MARZO DE 1990
 c/ ESTIMADA DEFUNCIONES DE MENORES DE UN AÑO X 1000 COMO NACIDOS VIVOS EN UN AÑO.
 FUENTE: INEGI. DIRECCION GENERAL DE ESTADISTICA, DIRECCION DE ESTADISTICAS DEMOGRAFICAS Y SOCIALES.
 DISTRITO FEDERAL, RESULTADOS DEFINITIVOS, XI CENSO GENERAL DE POBLACION Y VIVIENDA, 1990, INEGI

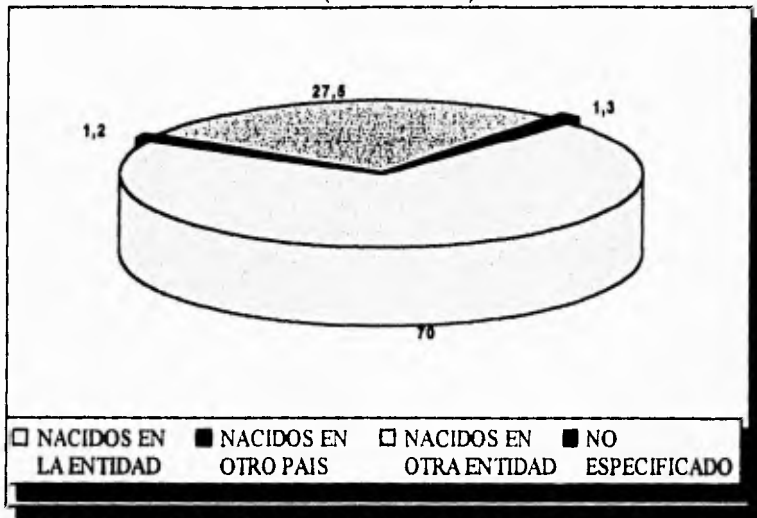
Del total de la población de 12 años y más de la delegación el 43% permanecen solteros y el 38% casados, en unión libre el 7% y los demás viudos, divorciados y separados.

POBLACION DE 12 AÑOS Y MAS POR ESTADO CIVIL
AL 12 DE MARZO DE 1990
(EN PORCIENTO)



La delegación Cuauhtémoc ha sido un centro de atracción de población, en parte por el lugar privilegiado que ocupa en el Distrito Federal y en parte por contar con una de las zonas más marginadas de la ciudad, parte de lo que corresponde a Tepito. La población nacida en la entidad es el 70% y el 28% corresponde a los nacidos en otras entidades, la fuerte corriente migratoria proviene de los Estados de México, Veracruz y Puebla, principalmente. Se registra además un alto índice de población flotante.

POBLACION TOTAL SEGUN LUGAR DE NACIMIENTO
AL 12 DE MARZO DE 1990
(EN PORCIENTO)



FUENTE: CUADERNO ESTADISTICO DELEGACIONAL (CUAUHTEMOC), INEGI, 1993.

En términos demográficos la delegación Cuauhtémoc ha mantenido una tendencia descendente en el crecimiento demográfico y cuenta con una gran población femenina y joven.

3.4 PERFIL ECONOMICO.

Por su ubicación privilegiada en la zona centro de la ciudad y su importancia histórica, la delegación Cuauhtémoc ha constituido a lo largo del tiempo el refugio para una gran cantidad de inmigrantes de las zonas rurales más pobres del país. Esto económicamente la ha convertido en el albergue de una población trabajadora de bajos e inestables ingresos, con un mercado de trabajo informal que dio oportunidad a una gran cantidad de jóvenes y mujeres que se incorporaron al trabajo urbano.

Al mismo tiempo que se desarrollaron las actividades comerciales a gran escala en la zona de abasto más importante de la Ciudad de México durante mucho tiempo, la Merced, se adquiría importancia en el desarrollo de las actividades del sector secundario, creando una industria de transformación importante que le ha valido el crédito a la Cuauhtémoc de ser una de las delegaciones más desarrolladas en esta actividad. En el Distrito Federal, la delegación Cuauhtémoc junto con Azcapotzalco, Miguel Hidalgo, Gustavo A. Madero e Iztapalapa generaron más del 50% del ingreso de la industria manufacturera en 1988.

La heterogeneidad en el desarrollo del sector industrial generada por los grandes centros industriales y los medianos y pequeños talleres manufactureros, no resta importancia en cuanto a su contribución, en la generación de empleos e ingresos en la delegación.

El peso más importante de la industria manufacturera en el Distrito Federal y su zona conurbada recae fundamentalmente en cinco sectores: la industria química;

de productos metálicos, maquinaria y equipo; alimentos bebidas y tabaco; industria textil y del cuero e industria del papel, imprenta y editoriales. En el caso de la delegación Cuauhtémoc su peso relativo en los cinco grupos industriales ha sido importante tanto en la captación de ingreso como en la generación de empleos.

La delegación ocupa el primer lugar en el subsector 32: textiles, prendas de vestir y cueros, en el Distrito Federal y su zona metropolitana con 1,341 establecimientos que representan el 32% del total, con 17 mil trabajadores que representan el 15% del personal ocupado del sector, abarcando el 13% del ingreso total.

Ocupa también el primer lugar en el subsector 34: papel, imprenta y editoriales, en el Distrito Federal y su zona metropolitana en 1988. Con el 34% de los establecimientos, el 21% del personal ocupado y el 16% del ingreso.

El tercer lugar en el subsector 35: industria química, hule y plástico, en el Distrito Federal y su zona metropolitana para 1988, con el 9% de los establecimientos, el 4% del personal ocupado y el 2% del ingreso.

El tercer lugar también en el subsector 33: productos metálicos, maquinaria y equipo, en el Distrito Federal y su zona metropolitana para 1988, con el 9% de los establecimientos, el 4% del personal ocupado y el 4% del ingreso total.

El tercer lugar en el subsector 31: alimentos bebidas y tabaco, en el Distrito Federal y su zona metropolitana en 1988, con el 7% de los establecimientos, el 10% del personal ocupado y el 8% del ingreso.

Al analizar la relación entre el número de establecimientos, el personal ocupado y el monto del ingreso, se deduce que la mayoría de los establecimientos industriales pertenecen a los centros fabriles que se catalogan como medianos y pequeños ya que a pesar de su número y su importancia en el empleo, el ingreso es bajo. Las unidades económicas de la zona se caracterizan por ser talleres maquiladores con productos de escaso valor agregado y que generan una escasa aportación de ingreso del subsector. Esto todavía se corrobora cuando, por ejemplo, Naucalpan con menos centros fabriles tiene una participación muy superior en el ingreso.

Por lo tanto, el trabajo de escasa productividad, baja remuneración en el empleo e inestabilidad en las relaciones de trabajo se hace presente con mucha frecuencia en esta zona que constituye una de las principales fuentes de empleo para los pequeños talleres de trabajo especializado en mano de obra femenina e infantil, por lo que se les considera actividades informales.

En lo que se refiere a la actividad comercial, la delegación Cuauhtémoc destaca en forma dominante debido a su desarrollo histórico y su ubicación privilegiada. La actividad comercial del Distrito Federal por muchos años se monopolizó en la zona de la Merced, hasta el desarrollo del comercio "moderno" que junto con el tradicional se llevaban a cabo en la zona del centro de la ciudad. Fue precisamente en esa zona donde se empezaron a desarrollar las tiendas departamentales más importantes del país, como Liverpool y Palacio de Hierro.

Esta característica del comercio dirigido a los sectores de la población con capacidad de demanda efectiva, que combinado con el comercio al mayoreo de la

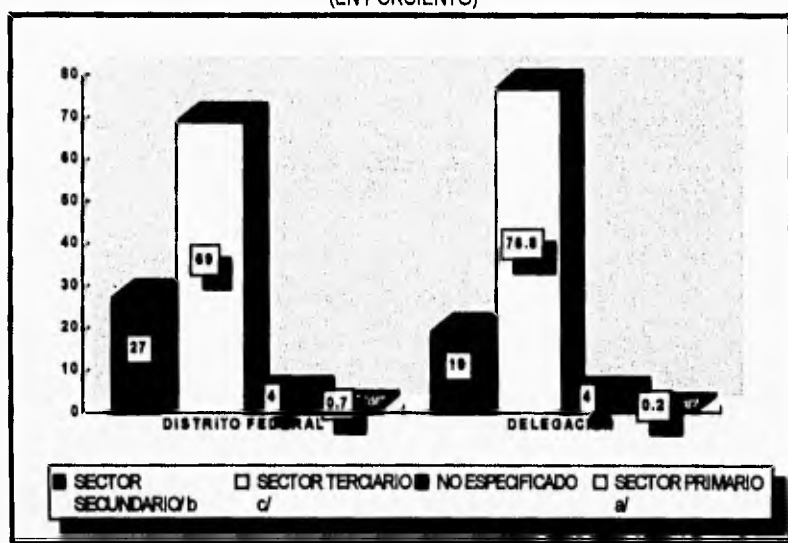
zona centro, resultó tener un efecto multiplicador para otras actividades comerciales de carácter informal, que desde épocas remotas ha constituido una forma de vida para el gran número de inmigrantes y de población que no tiene acceso al mercado formal de trabajo, quienes posteriormente aumentaron las filas de los comerciantes ambulantes en las zonas más populosas de la delegación, como son: el Centro, La Merced, la Lagunilla y la zona comercial de Tepito. De ahí la importancia de la población flotante de la delegación que para sobrevivir realiza todo tipo de actividades económicas, fundamentalmente el comercio ambulante, los servicios de carga y descarga y pequeños talleres artesanales. En estos últimos, con una importante contribución de las unidades maquiladoras del vestido, que con el trabajo a domicilio le dan oportunidad a un gran número de mujeres. Otro aspecto importante es el de los establecimientos de alimentos y comida preparada para responder a la demanda del grueso de la población trabajadora de la zona.

En el aspecto comercial, la delegación tiene entre sus principales giros los siguientes: la compra venta de alimentos, bebidas y tabaco que representa el 39% de los establecimientos, la compra venta de artículos para el hogar y de uso personal que representa el 47% de los mismos y el 14% restante se encuentra distribuido en la compra venta de maquinaria y artículos diversos.

En lo que respecta a los servicios, la delegación Cuauhtémoc concentra una parte importante de las principales dependencias del Gobierno Federal y de el sector bancario y financiero. Por lo tanto, constituye también una fuente de empleos para la clase media y alta de la población .

La actividad económica de la región está basada fundamentalmente en la actividad comercial y de servicios que para 1990 abarcaba el 77% de la Población Económicamente Activa (PEA), cifra muy por encima del promedio del D.F. que oscila entre 50 y 65% y a pesar de tener un peso importante la industria manufacturera solo abarca el 19% de la PEA y el 4% restante no especificó su situación laboral.

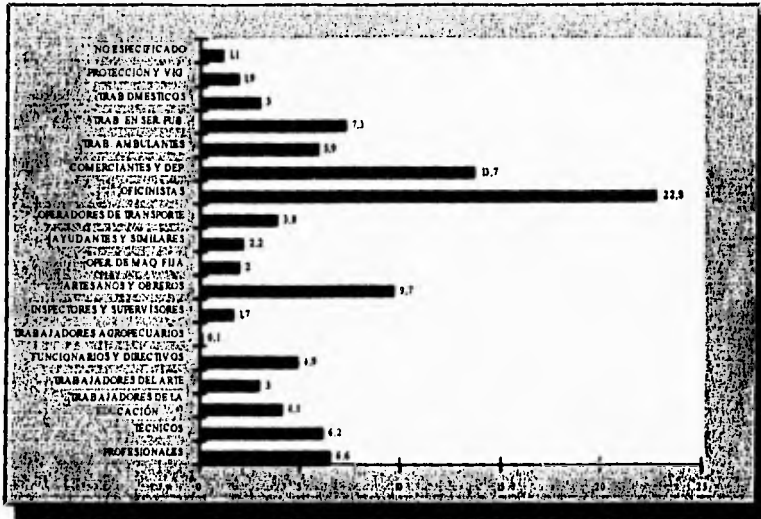
POBLACION OCUPADA POR SECTOR DE ACTIVIDAD
(EN PORCIENTO)



^a/ SECTOR PRIMARIO: COMPRENDE AGRICULTURA, GANADERIA, CAZA PESCA.
^b/ SECTOR SECUNDARIO: COMPRENDE MINERIA, EXTRACCION DE PETROLEO Y GAS, INDUSTRIA MANUFACTURERA, ELECTRICIDAD Y AGUA Y CONSTRUCCION.
^c/ SECTOR TERCIARIO: COMPRENDE COMERCIO Y SERVICIOS.
 FUENTE: "DISTRITO FEDERAL. RESULTADOS DEFINITIVOS. XI CENSO GENERAL DE POBLACION Y VIVIENDA, 1990". INEGI.

Si se analiza a la población ocupada según su ocupación en la delegación, se observa que la principal ocupación es la de oficinista con el 23% de la PEA, siguiéndole en importancia la de comerciantes y dependientes con el 14% y artesanos y obreros con el 9%.

POBLACION OCUPADA SEGUN OCUPACION PRINCIPAL
AL 12 DE MARZO DE 1990
(EN PORCIENTO)

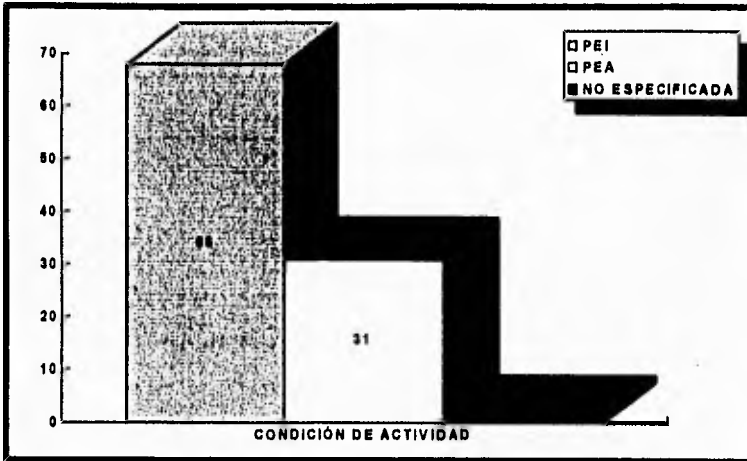


FUENTE: DISTRITO FEDERAL. RESULTADOS DEFINITIVOS. XI CENSO GENERAL DE POBLACION Y VIVIENDA, 1990. INEGI

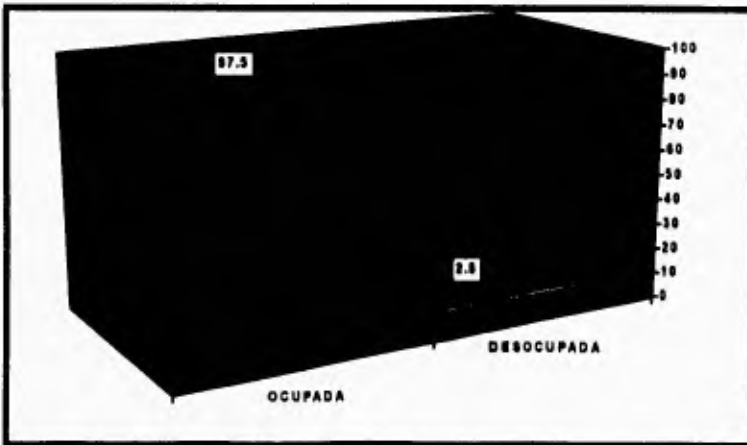
La Cuauhtémoc representa el 7% de la Población Económicamente Activa (PEA) del Distrito Federal, porcentaje representativo del empleo, sin embargo es conveniente resaltar que mientras en la PEA se encuentran 239 mil personas, en la Población Económicamente Inactiva (PEI) se encuentran 220 mil (el 92% de la PEA), esto es un indicador de que existe un amplio porcentaje de la población que declara estar inactiva y en realidad se incorpora en actividades económicas informales para complementar el ingreso familiar.

La delegación no representa altos niveles de desempleo, el 3% que registra se encuentra en la media del Distrito Federal y se puede considerar en una posición privilegiada en el caso del desempleo de las mujeres que solo abarca el 1.9% y es inferior al de los hombres con 2.5%, caso excepcional en el Distrito Federal.

POBLACION MASCULINA DE 12 AÑOS Y MAS POR CONDICION DE ACTIVIDAD
AL 12 DE MARZO DE 1990
(EN PORCIENTO)

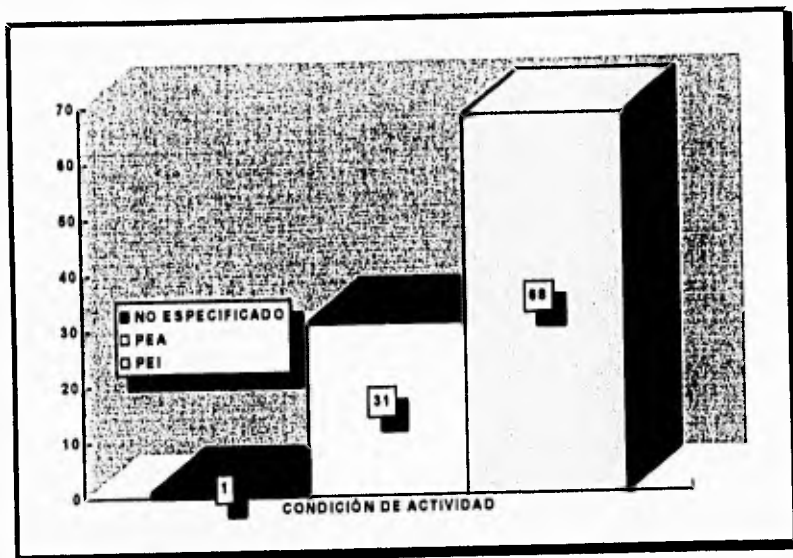


COMPOSICION DE LA POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA
(HOMBRES)

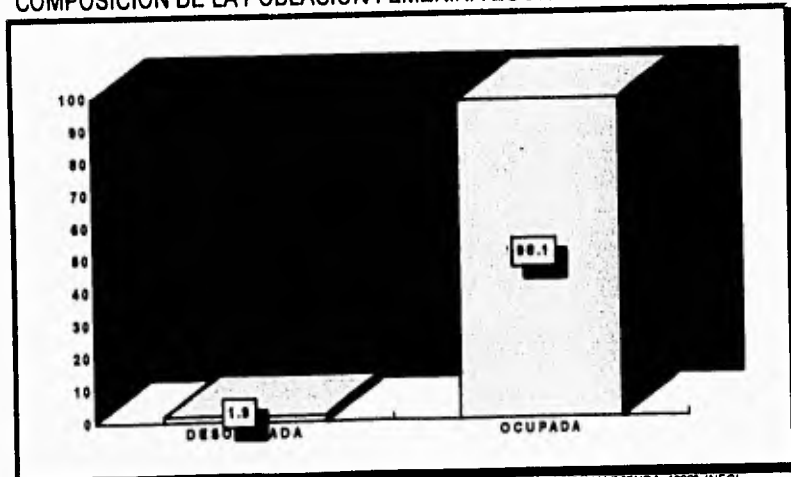


FUENTE: "DISTRITO FEDERAL, RESULTADOS DEFINITIVOS. XI CENSO GENERAL DE POBLACION Y VIVIENDA, 1990" INEGI.

POBLACION FEMENINA DE 12 AÑOS Y MAS POR CONDICION DE ACTIVIDAD
AL 12 DE MARZO DE 1990
(EN PORCIENTO)



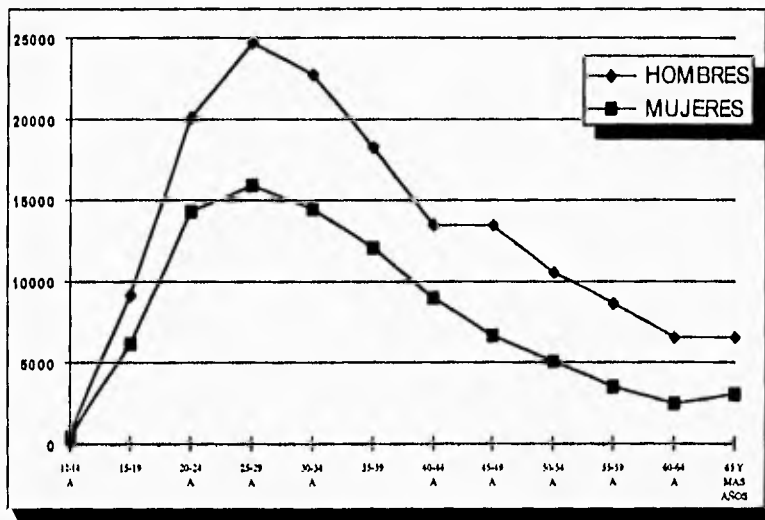
COMPOSICION DE LA POBLACION FEMENINA ECONOMICAMENTE ACTIVA



FUENTE: DISTRITO FEDERAL, RESULTADOS DEFINITIVOS. XI CENSO GENERAL DE POBLACION Y VIVIENDA, 1990. INEGI.

Por otra parte, resulta interesante observar que la tasa de participación femenina tiene su máxima expresión en los estratos de edad que van de 25 a 44 años de edad. Esto implica que su inserción al mercado de trabajo coincide con su vida reproductiva y constituye un obstáculo más para un adecuado desarrollo de la familia, por lo tanto tienen que aceptar actividades realizadas de preferencia en su hogar y de tiempo parcial, sin ninguna estabilidad laboral y de muy escasa remuneración.

TASAS ESPECIFICAS DE PARTICIPACION
AL 12 DE MARZO DE 1990
(PERSONAS)

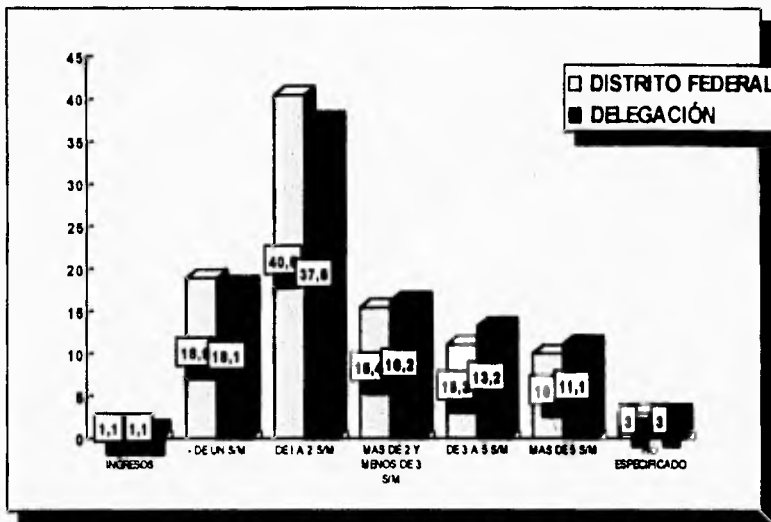


FUENTE: CUADERNO ESTADISTICO DELEGACIONAL (CUAUHTEMOC). INEGI 1993.

En general, los ingresos devengados por la PEA en la delegación Cuauhtémoc son de un estrato medio bajo, el 53% de la población percibía en 1990 hasta dos salarios mínimos, no obstante la Cuauhtémoc registra mejores ingresos con

respecto a otras delegaciones, debido al moderno sector comercial y de servicios, que coexiste con un sector de subsistencia.

POBLACION OCUPADA SEGUN NIVEL DE INGRESO MENSUAL
AL 12 DE MARZO DE 1990
(EN PORCIENTO)



FUENTE: "DISTRITO FEDERAL, RESULTADOS DEFINITIVOS . XI CENSO GENERAL DE POBLACION Y VIVIENDA, 1990", INEGI.

En conclusión, la delegación Cuauhtémoc mantiene una situación de cierto privilegio frente a sus similares, por el hecho de encontrarse en la parte central del Distrito Federal y concentrar la parte más importante de la Administración Pública, el monopolio de la zona comercial y de mucha importancia en cuanto a los centros bancarios y financieros del país. De ahí que resulta una zona muy compleja de análisis económico porque en ella se puede ver muy claramente la coexistencia de los "dos Méxicos", el moderno y el de subsistencia.

3.5 PERFIL SOCIAL

SALUD

La delegación Cuauhtémoc es una de las más privilegiadas en cuanto a la infraestructura de servicios de salud, por su magnitud y por concentrar los principales servicios de salud del Gobierno Federal y del Distrito Federal.

La infraestructura de servicios médicos y asistenciales depende de los recursos materiales, humanos y financieros con que cuente la población de la zona. En el caso de la atención de la población abierta se tiene a la Secretaría de Salud, la Dirección General de los Servicios Médicos del Distrito Federal y el Sistema Nacional para el Desarrollo Integral de la Familia. Para la población derechohabiente se cuenta con el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS), el Instituto de Seguridad Social al Servicio de los Trabajadores del Estado (ISSSTE), PEMEX, la Secretaría de la Defensa Nacional y Ferrocarriles Nacionales de México. Asimismo, como alternativa se encuentran los servicios privados de salud.

En el caso de la delegación Cuauhtémoc, en 1985 el Departamento del Distrito Federal contaba con 8 unidades de consulta externa, uno de hospitalización general y uno de hospitalización especializada. Para atender a una población abierta de 162,453 habitantes (D.D.F. 1985).

Para 1995, la Secretaría de Salud tiene la siguiente infraestructura en la zona de estudio:

a) Seis centros de salud :

- * Dr Eduardo Liceaga
- * Dr. José Ma. Rodríguez
- * Dr. Atanacio Garza R
- * Soledad Orozco de Avila Camacho.
- * Dr. Manuel Domínguez.
- * Dr. Domínguez Orvañanos.

b) Ocho clínicas de especialidades:

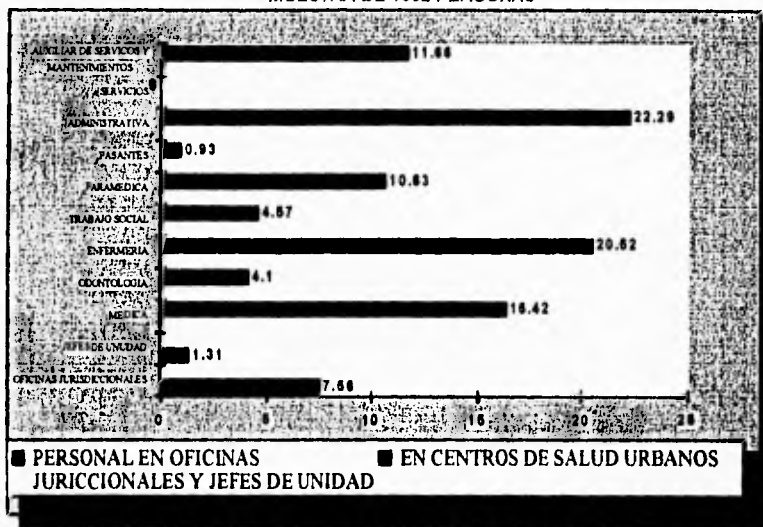
- Clínica de especialidades No. 2
- Clínica de especialidades No 3
- Clínica de especialidades No 4
- Clínica de especialidades No 5
- Clínica de especialidades No 6
- Centro Dermatológico "Dr. Ladislao de la Pascua"
- Clínica de Enfermedades del Aparato Respiratorio.
- Centro Comunitario de Salud Mental Santa María La Ribera

c) Hospitales Generales

- Hospital General de México
- Centro Médico Nacional Siglo XXI.
- Hospital de Homeopatía
- Hospital Infantil de México "Federico Gómez".
- Hospital Juárez de México (Centro).

En cuanto a la distribución de los recursos humanos, se tiene que la Secretaría de Salud a través de la Jurisdicción Sanitaria Cuauhtémoc cuenta con 81 oficinas jurisdiccionales y 14 jefes de unidad. En los Centros de Salud los médicos y las enfermeras constituyen la parte más importante de su infraestructura. Cabe destacar que el personal paramédico y de trabajo social que tendría a su cargo los programas de extensión comunitaria no son tan significativos. Los Centros trabajan más en la asistencia médica que en programas de extensión de salud.

DISTRIBUCION DE RECURSOS HUMANOS
-MUESTRA DE 1052 PERSONAS-



FUENTE: JURISDICCION SANITARIA DE LA DELEGACION CUAUHEMOC. 1995.

En 1992, el Instituto de Seguridad Social al Servicio de los Trabajadores del Estado contaba con 10 clínicas de medicina familiar, 31 consultorios familiares, un hospital general y 3 unidades especiales.

El Instituto Mexicano del Seguro Social tiene una infraestructura importante en la delegación, considerando la existencia del Centro Médico Siglo XXI, pero no es posible precisarla debido a que su información esta dividida en zonas y la delegación Cuauhtémoc pertenece a todas. La infraestructura en servicios de salud de esta institución es buena, pero no es exclusiva para la población de la delegación. Lo que si es claro es que la población derechohabiente es casi la mitad de la población abierta y cuenta con el doble de infraestructura médica.

En términos generales, se observa que las cuatro delegaciones centrales, Cuauhtémoc, Benito Juárez, Miguel Hidalgo y Venustiano Carranza, a pesar de tener un lugar privilegiado en la infraestructura médica no han reducido sus índices de mortalidad que siguen siendo un factor determinante en los aspectos socioeconómicos de la población de la delegación.

Resulta difícil realizar un perfil de salud de los habitantes de la zona por varias razones, entre las más importantes se pueden mencionar la heterogeneidad que existe en la distribución de las unidades de atención en las diversas delegaciones y la forma en que se llevan a cabo las estadísticas del sector salud.

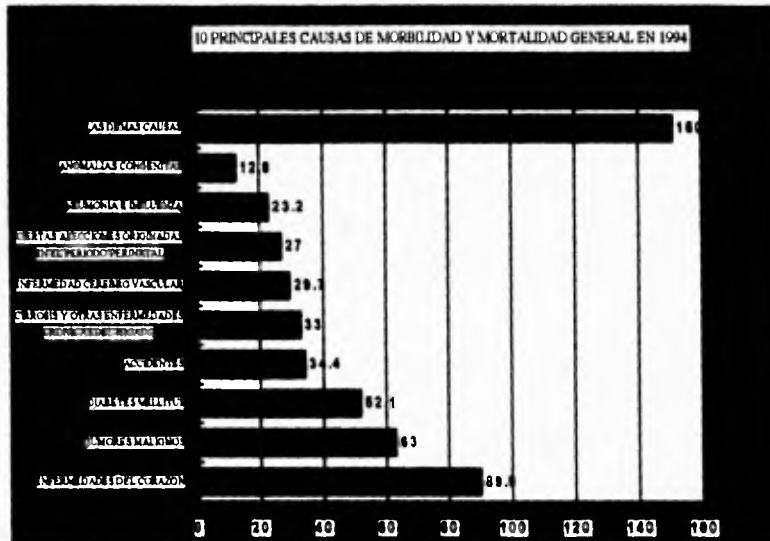
La heterogeneidad que existe entre las delegaciones se debe a la infraestructura médica-asistencial con que cuenta cada delegación política y porque no se atiende exclusivamente a la población de la zona. En la delegación Cuauhtémoc se encuentra ubicado el Centro Médico Siglo XXI del IMSS, que se considera la infraestructura más importante de servicios de salud a nivel nacional. La excepción son los servicios médicos del D.D.F. a través de la jurisdicción sanitaria que le corresponde a la delegación y que atiende a la población abierta.

Por otra parte, las estadísticas sobre mortalidad y natalidad tampoco se pueden considerar del todo válidas debido a que los certificados de defunción y los registros de nacimiento se dan donde ocurren y no el lugar de procedencia de la población, generando una información estadística que no corresponde a la realidad geográfica. Por ejemplo, la delegación Cuauhtémoc tiene una tasa de mortalidad general muy superior a las demás delegaciones y una tasa de natalidad infantil menor, esto quiere decir que no todo se debe a las condiciones socioeconómicas de la zona, sino también al manejo de la información.

Las causas de morbilidad más importantes de la delegación de 1993 a 1995 son en orden de importancia: infecciones agudas de las vías respiratorias, enfermedades del corazón, dermatitis y dermatosis, tumores malignos, otras enfermedades de la piel y el tejido celular, diabetes mellitus, infecciones intestinales y accidentes. Este tipo de enfermedades está asociada a enfermedades que se pueden tratar en el nivel preventivo, lo que revela la falta de programas encaminados a proporcionar educación para la salud.

Lo mismo sería para los programas de salud mental y en especial los preventivos de la violencia familiar, que deberían ocupar la atención de la Jurisdicción Sanitaria Cuauhtémoc ya que en 1993 los trastornos neurológicos de la personalidad y otros trastornos mentales ocuparon un lugar entre las principales causas de morbilidad.

LAS 10 PRINCIPALES CAUSAS DE MORBILIDAD Y MORTALIDAD
GENERAL EN 1994
TOTAL DE CASOS: 3144



FUENTE: JURISDICCION SANITARIA DE LA DELEGACION CUAUHEMOC. 1995.

VIVIENDA

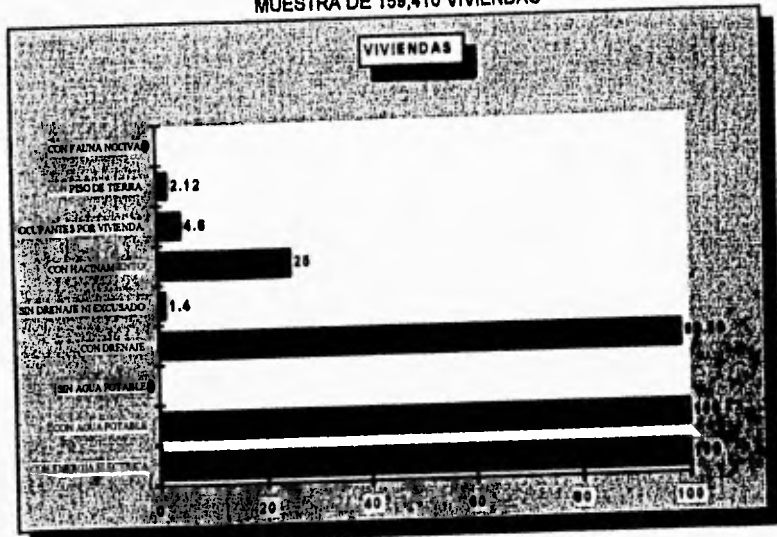
La delegación Cuauhtémoc es una de las zonas con mayor problema de vivienda debido a que cuenta con construcciones muy viejas que no han tenido un mantenimiento adecuado y por el terremoto de 1985 que afectó severamente a la zona.

Durante la década de 80-90, "el Distrito Federal perdió 146,847 viviendas en siete delegaciones. Las cuatro delegaciones centrales Cuauhtémoc, Venustiano Carranza, Miguel Hidalgo y Benito Juárez, perdieron 104,744 viviendas; las

delegaciones Azcapotzalco, Gustavo A. Madero e Iztacalco 42,103 unidades" (COULOMB, RENE. 1992).

Esta situación se dio principalmente en la delegación Cuauhtémoc, donde el multifamiliar Juárez y la unidad Tlatelolco (que fueron las primeras viviendas en condominio vertical construidas para los sectores asalariados de mejores ingresos y financiadas por instituciones gubernamentales), sufrieron los efectos más trágicos del terremoto. El multifamiliar Juárez fue demolido meses después mientras que en Tlatelolco, además del edificio Nuevo León que se derrumbó en el momento del sismo, hubo que demoler más de 20 edificios del monumental conjunto formado por 106 edificios que alojaban a más de 50,000 familias.

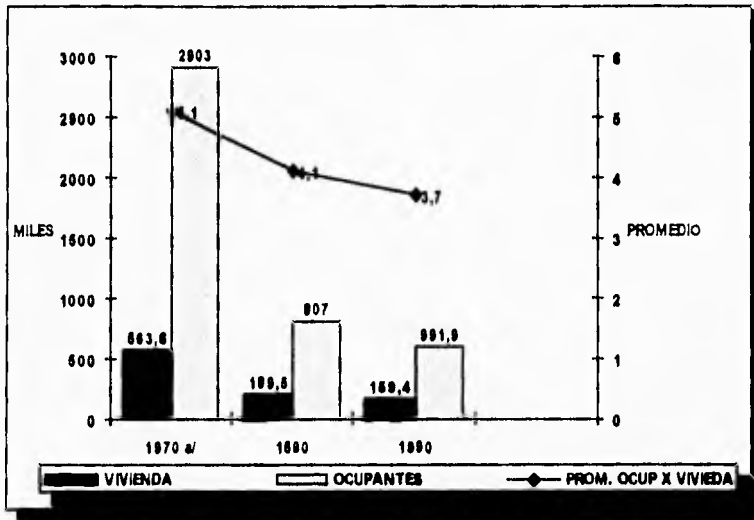
**CARACTERÍSTICAS DE LA VIVIENDA
MUESTRA DE 159,410 VIVIENDAS**



FUENTE: JURISDCCION SANITARIA CUAUHEMOC. 1996.

Por otra parte, el promedio por ocupante de vivienda se ha visto decrecer al paso del tiempo, pasando de 5.1 en 1970 a 3.7 en 1990, este es un indicador más del proceso de emigración que padece la delegación.

VIVIENDAS PARTICULARES, OCUPADAS Y PROMEDIO DE OCUPANTES POR VIVIENDA 1970-1990



LA INFORMACIÓN COMPRENDE A LAS DELEGACIONES BENITO JUÁREZ, CUAUHTÉMOC, MIGUEL HIDALGO Y VENUSTIANO CARRANZA, QUE CONFORMABAN LA DENOMINADA CIUDAD DE MÉXICO COMO PARTE DEL DISTRITO FEDERAL.
FUENTE: "DISTRITO FEDERAL, RESULTADOS DEFINITIVOS. IX, X Y XI CENSOS GENERALES DE POBLACIÓN Y VIVIENDA, 1970, 1980 Y 1990". INEGI.

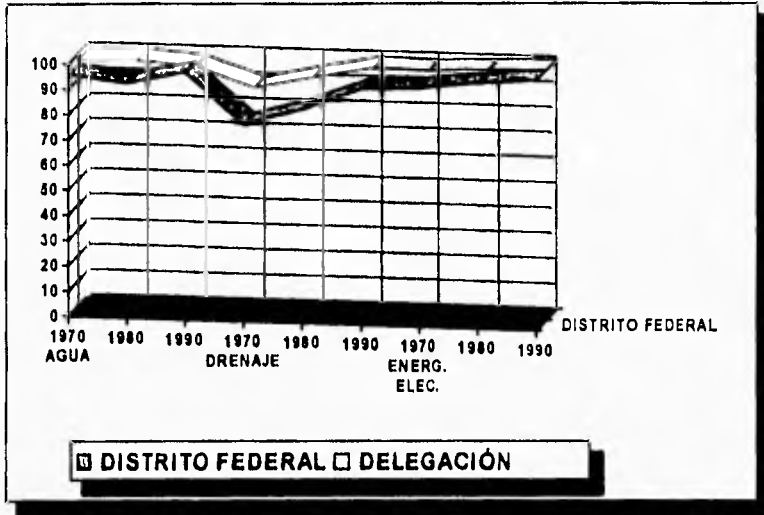
Los efectos ocurridos en la última década sobre la infraestructura de la vivienda impactan de diferente forma a la población de acuerdo a las condiciones de heterogeneidad socioeconómica que prevalece en la delegación Cuauhtémoc.

Existen viviendas que se consideran como residenciales en las zonas de mayores ingresos como lo son las colonias: Roma, Condesa, Hipódromo Condesa, Hipódromo, Cuauhtémoc y Juárez; donde las condiciones materiales y de acceso

a los principales servicios, son buenas; por ejemplo, en 1990 el 98% del total de las viviendas presenta drenaje y agua entubada dentro de la casa y el 100% energía eléctrica. Asimismo, 93% registran un promedio de tres ocupantes por vivienda y haber sido edificadas con muros de tabique o similares y poco más de la mitad (55%) tienen tres o más cuartos. La mayor parte de las viviendas presentan mejores condiciones habitacionales, tienen garantizado el acceso a los principales servicios y equipamientos y son las mejor dotadas de espacios verdes.

Por otra parte, también existen en la delegación zonas de mayor marginación que incluyen las colonias: Buenavista, Doctores, Guerrero, Ex Hipódromo de Peralvillo, Obrera, Paulino Navarro, Santa María la Ribera y Valle Gómez. Que presentan serios problemas de construcción, donde se encuentran la mayor parte de las vecindades y que tienen un problema muy serio de habitantes en los cuartos de azotea, falta de acceso a los servicios públicos como drenaje y agua potable en la vivienda, un promedio de habitantes de cinco o más personas por cuarto, con pocos espacios de áreas verdes y donde se presenta un problema serio de hacinamiento y de delincuencia por la promiscuidad que es evidente en esas zonas. Es precisamente ahí donde se han generado una cantidad de formas de organización de la sociedad civil en defensa de sus viviendas, un caso claro fue la creación de la Asamblea de Barrios en la zona centro.

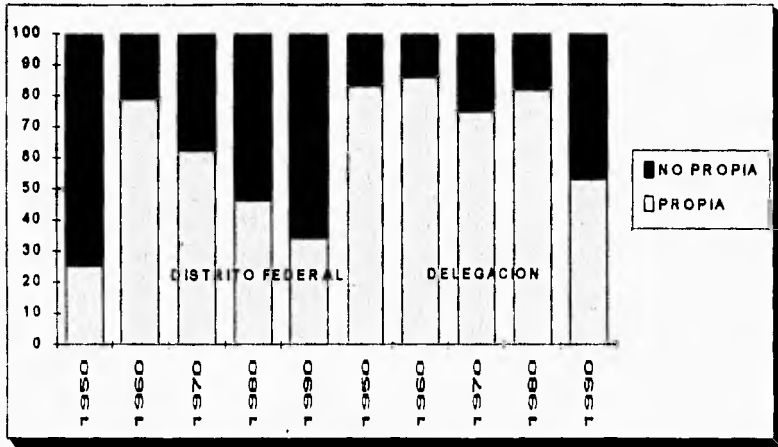
VIVIENDAS PARTICULARES QUE DISPONEN DE AGUA ENTUBADA, DRENAJE
Y ENERGIA ELECTRICA
1970-1990
(EN PORCIENTO)



FUENTE: CUADERNO ESTADISTICO DELEGACIONAL (CUAUHTEMOC), INEGI, 1993

El problema de la falta de acceso a la vivienda propia se ha tratado en forma sistemática por diversas organizaciones del Gobierno Federal y en la actualidad por la sociedad civil. La delegación, es una de las zonas del Distrito Federal que cuenta con un gran número de viviendas rentadas. Para 1990 el 53% de las viviendas eran rentadas y el 47% propia. Aún cuando de 1980 a 1990 se observa un importante cambio en la propiedad de la vivienda, todavía es un porcentaje importante la población que no tiene acceso a la vivienda propia.

VIVIENDA PROPIA Y NO PROPIA
1950-1990
(EN PORCIENTO)



FUENTE: "DISTRITO FEDERAL, RESULTADOS DEFINITIVOS VII, VIII, X y XI CENSOS GENERALES DE POBLACIÓN Y VIVIENDA, 1950, 1960, 1970, 1980 Y 1990" INEGI.

Esta tendencia no solo compete a la Cuauhtémoc, pero si es importante resaltar que los programas habitacionales de financiamiento están dedicados a financiar cada vez menos viviendas y cada vez más acciones de vivienda: mejoramiento, apoyo a la compra de vivienda, créditos para la asunción de pasivos y adquisición de viviendas a terceros. (IBID P. 166).

En el caso específico de la delegación cabe mencionar que existe un programa de rehabilitación de la zona de Tlatelolco, que financieramente tiene un peso importante en el presupuesto a la vivienda, por el número de familias que se ubican en esa zona habitacional.

En términos generales, la delegación Cuauhtémoc presenta problemas muy específicos en lo que a la vivienda se refiere, con una gama de niveles

socioeconómicos que determinan sus características. De la misma forma que se encuentran los grandes centros residenciales se enfrentan serios problemas de marginación y organización civil por el acceso a la vivienda.

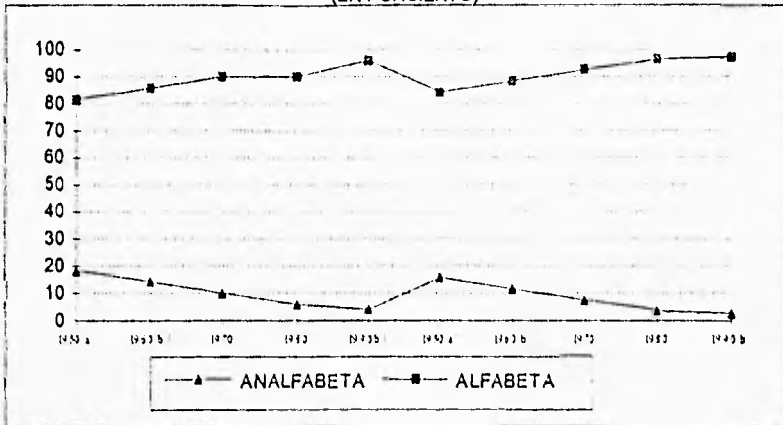
EDUCACION

En materia de educación, la delegación Cuauhtémoc que cuenta con el 7% de la población de cinco años y más del Distrito Federal, es una de las zonas con menor índice de analfabetismo, en 1990 era de solo 2.8%, cifra inferior a la del Distrito Federal, con 4%.

Del total de la población mayor de cinco años, el 22% asiste a la escuela, el 66% no asiste y el 1% no especificó. Las cifras confirman que en 1990 ya existía un problema grave de deserción escolar provocado tal vez por la incorporación de los niños y jóvenes a las actividades productivas, como un efecto de la crisis económica en la mayor parte de los hogares.

Por otra parte, destaca el hecho de que el 16% de la población masculina mayor de cinco años asiste a la escuela contra solo el 6% de la población femenina, lo cual implica que existe aún hoy en día una marginación del sexo femenino en la educación. Entre las causas que explicarían esta situación está el que las niñas y jóvenes colaboran en el cuidado del hogar, muchas veces por la ausencia de la madre que sale en busca de trabajo para complementar el ingreso familiar.

POBLACION ALFABETA Y ANALFABETA DE 15 AÑOS Y MAS
1950-1990
(EN PORCIENTO)



a/ SE REFIERE A LA POBLACION DE 6 AÑOS Y MAS.

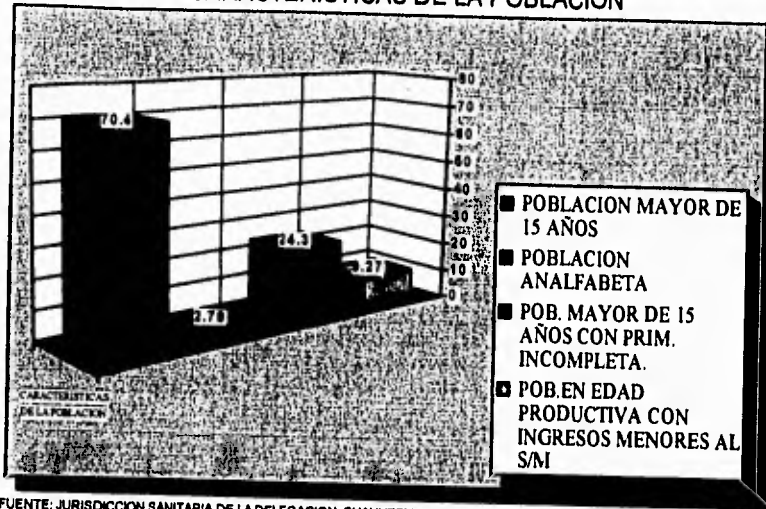
b/ EXCLUYE EL RUBRO "NO ESPECIFICADO".

c/ INCLUYE INFORMACION SOBRE LA CIUDAD DE MEXICO, TERRITORIO QUE ACTUALMENTE FORMAN LAS DELEGACIONES DE BENITO JUAREZ, CUAUHTEMOC, MIGUEL HIDALGO Y VENUSTIANO CARRANZA.

FUENTE: "DISTRITO FEDERAL, RESULTADOS DEFINITIVOS VII, VIII, IX, Y XI CENSOS GENERALES DE POBLACION Y VIVIENDA, 1950, 1960, 1970, 1980 Y 1990". INEGI.

La infraestructura educativa de la Cuauhtémoc es una de las más antiguas de la Ciudad de México y en el pasado se concentró en ella una parte importante de los servicios educativos de la región. En el primer cuadro se ubicaron los primeros centros de educación superior del país, constituyéndose en la zona más importante de enseñanza a ese nivel.

CARACTERISTICAS DE LA POBLACION



FUENTE: JURISDICCION SANITARIA DE LA DELEGACION CUAUHEMOC. 1996.

Actualmente la delegación Cuauhtémoc cuenta con 640 centros educativos, de los cuales 420 son oficiales y 220 particulares, distribuidos de la siguiente manera:

ESCUELAS LOCALIZADAS EN LA DELEGACION CUAUHEMOC

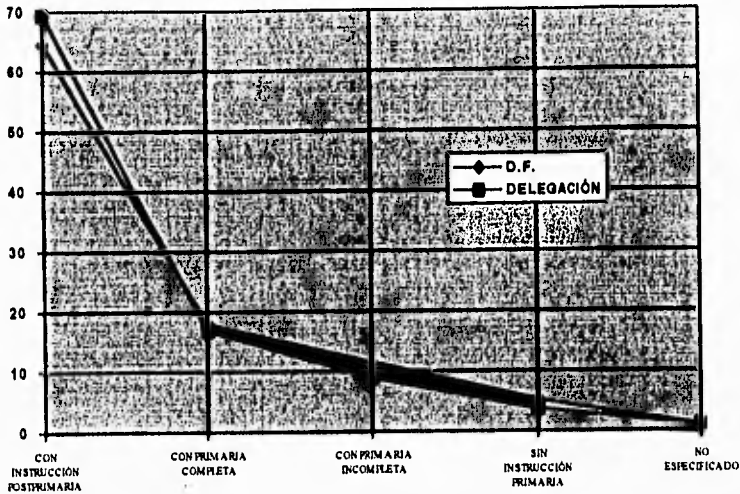
	OFICIALES	PARTICULARES	TOTAL
Preescolar	78	ND*	78
Primarias	203	60	263
Secundarias	90	32	122
Técnicas	9	35	44
Medio Superior	10	82	92
Profesionales	30	11	41
TOTAL	420	220	640

* NO. NO DISPONE

Fuente: CUADERNO ESTADISTICO DELEGACIONAL INEGI. 1993. 1a. Ed. p. 45 Y TAMBIEN INFORMACION DIRECTA DE LA DELEGACION CUAUHEMOC.

Para 1990, el 69.5% de la población mayor de quince años contaba con instrucción postprimaria, cifra superior a la media del Distrito Federal, lo cual quiere decir que es una delegación con mayores niveles educativos. Por otra parte, el 16.9% de la misma población con primaria completa y el 8.9% con primaria incompleta. En estos últimos indicadores la delegación Cuauhtémoc esta dentro del promedio del D.F.

POBLACION DE 15 AÑOS Y MAS, SEGUN NIVEL DE INSTRUCCION
AL 12 DE MARZO DE 1990
(EN PORCIENTO)



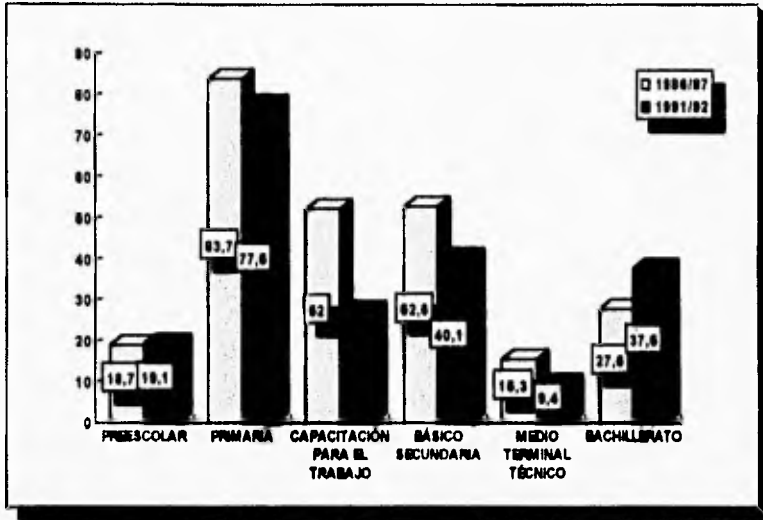
FUENTE: "DISTRITO FEDERAL, RESULTADOS DEFINITIVOS, XI CENSO GENERAL DE POBLACION Y VIVIENDA, INEGI.

Del total de alumnos inscritos en la delegación el 36% de los alumnos inscritos se encuentran en la primaria, el 19% en la secundaria y el 17% en el bachillerato. Esta jerarquización concuerda con el número de escuelas y docentes ubicados en los diferentes niveles educativos. Por ejemplo, el nivel de primaria elemental en las escuelas federales tienen veinticinco alumnos por profesor y el de secundaria 17. Son precisamente estos niveles los que más infraestructura física y docente tienen para atender a la demanda educativa de la población.

Si se analiza el número de alumnos inscritos en los diferentes niveles educativos comparando el período 86/87 contra el 91/92, se observa que en todos los niveles ha disminuido la inscripción, a excepción del bachillerato que aumentó 10%. El descenso más importante de inscripción se dio en la capacitación para el trabajo, el nivel básico de secundaria y el medio terminal técnico. Todos estos niveles

están relacionados con la población joven que en forma temprana tiende a presionar en el mercado de trabajo como una alternativa de autosuficiencia.

**ALUMNOS INSCRITOS A INICIO DE CURSOS POR NIVEL EDUCATIVO
1986/87 - 1991/92**



FUENTE: SEP. DIRECCION DE PROGRAMACION EDUCATIVA EN EL D.F.

En conclusión, a pesar del aumento de infraestructura física y de recursos humanos el nivel de educación en general no aumenta debido a las presiones económicas por las que ha atravesado nuestro país en los últimos quince años. Situación que ha orillado a hombres y mujeres a buscar alternativas de solución para enfrentar el empobrecimiento acelerado de las familias.

3.6 POLITICA DE EMPLEO DELEGACIONAL.

La política de empleo de la Delegación Cuauhtémoc, al igual que en las otras delegaciones del D. F., se lleva a cabo a través de los Centros Delegacionales Promotores del Empleo, Capacitación y Adiestramiento (CEDEPECA), los cuales están inscritos en el Servicio Nacional del Empleo.

El Servicio de Nacional de Empleo fue creado en 1978, como un instrumento de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social con el fin de impulsar la colocación de los trabajadores, proporcionar la capacitación para el trabajo, apoyar a los trabajadores y empleadores y estudiar el comportamiento de los mercados de trabajo.

A partir de 1988 el Sistema Nacional de Empleo se complementó con el Proyecto de Capacitación de Mano de Obra y contó con la ayuda financiera del Banco Mundial, planteando tres líneas fundamentales de acción:

- 1.- El Servicio Nacional de Empleo y Becas de Capacitación para los Trabajadores Desempleados.
- 2.- Apoyo a la capacitación de trabajadores ocupados en pequeñas y medianas empresas.
- 3.- Dotación de equipo complementario a centros de capacitación públicos y privados.

La acción que más importancia ha tenido en la política de empleo del Distrito Federal es la del Servicio de Empleo y Becas de Capacitación. Esta función se lleva a cabo a través de los CEDEPECA.

El CEDEPECA es el órgano operativo que tiene el contacto directo con la población que solicita trabajo y con el sector empresarial que lo ofrece, de aquí la importancia de analizar el funcionamiento en cuanto al cumplimiento del objetivo central para abatir el desempleo.

El servicio de "Bolsa de Trabajo" (Colocación de Desempleados o Servicio de Empleo), difiere del servicio de bolsa de trabajo común por el proceso que lleva a cabo para la captación de vacantes y de enviar al solicitante de empleo a la empresa demandante.

- a) El CEDEPECA para captar vacantes, cuenta con una cartera de empresas y o empleadores que mantiene actualizada e incrementa mediante la promoción del Servicio de Empleo con visitas directas a empresas, telefonemas, carteles, trípticos, volantes, mantas, reuniones empresariales, medios de comunicación masiva, etc.
- b) Para registrar solicitantes de empleo, de igual forma promueve el Servicio a través de algunos de los mecanismos anteriores, así como en reuniones, jornadas comunitarias y vecinales.
- c) Registra las vacantes de los empleadores, clasificándolas de acuerdo con los puestos y perfiles ocupacionales.

- d) Entrevista a los solicitantes de empleo, elaborando un registro con su perfil laboral.
- e) Consulta la cartera de vacantes y envía al solicitante de empleo, si se ajusta o se acerca al perfil de la vacante, tomando en cuenta otros factores, como la cercanía del domicilio al posible centro de trabajo.
- f) Se proporciona carta de presentación al solicitante, así como un cupón de respuesta para la información de aceptación o no del solicitante por parte del empleador y las condiciones o causas de este resultado.
- g) El CEDEPECA registra y concentra mensualmente las características de vacantes, solicitantes, enviados y seguimiento a enviados-colocados, en los formatos de Servicio Nacional del Empleo (SNE), remitiendo dicha información a la Subdirección de Empleo, Capacitación y Adiestramiento de la Dirección General de Trabajo y Previsión Social del Departamento del Distrito Federal.
- h) La Subdirección de Empleo, Capacitación y Adiestramiento a través de la Unidad Departamental de Empleo, revisa y concentra la información recibida y turna mensualmente una copia de la misma a la Dirección General del Servicio Nacional de Empleo de la Secretaría de Trabajo y Previsión Social.
- i) La Unidad de Empleo procede al análisis completo de la información recibida por puestos y grandes grupos ocupacionales, a nivel Delegacional y totales por entidad. Las características que se analizan son: clave ocupacional, puesto, sexo, edad, escolaridad, capacitación, experiencia, salarios y actividad económica.

- j) Por lo que se refiere a los reportes de *enviados-colocados* se analiza lo siguiente: clave ocupacional, total de colocados y no colocados, así como las principales causas por las cuales no quedaron colocados.

De acuerdo con los reportes los CEDEPECA con mayor captación de *vacantes* en 1995 son:

CEDEPECA CON MAYOR CAPTACIÓN DE VACANTES 1995.

CEDEPECA	VACANTES
1. Benito Juárez	11,950 *
2. Iztacalco	7,608 **
3. Azcapotzalco	7,387
4. Cuauhtémoc	5,523
5. Iztapalapa	5,260
6. Gustavo A. Madero	5,038
7. Miguel Hidalgo	4,804 ***

- * CAPTA Y SE REGISTRAN EN ESTE CEDEPECA LAS VACANTES DE EMPRESAS CONSTRUCTORAS (ICA Y COVITUR)
- ** LOS SERVICIOS CORRESPONDEN AL SERVICIO DE COLOCACION QUE OFRECE EN ESTA DELEGACION LA EMPRESA CENTRAL DE OFICIOS, QUE ATIENDE A USUARIOS DE TODAS LAS DELEGACIONES
- *** ESTE CEDEPECA AUN CUANDO REPORTA SOLO LAS VACANTES QUE CAPTA DENTRO DE SU JURISDICCION, PARA NO DUPLICAR VACANTES, EN SU OPERACION DEL SERVICIO SI REPORTA EL REGISTRO Y ATENCION A TODOS LOS SOLICITANTES, QUE ACUDEN AL CEDEPECA, AUN CUANDO HABITEN FUERA DE SU JURISDICCION, SIENDO ENVIADOS A VACANTES CAPTADAS DE OTRAS JURISDICCIONES POR EL PROPIO CEDEPECA.

FUENTE: S.T.P.S. 1995.

Esta labor de vinculación, si bien, muy valiosa social y económica en beneficio de los factores de la producción, se limita a ser un servicio que debe tener como meta efectiva la incorporación de los solicitantes del trabajo formal.

El servicio de intermediación registra problemas, ya que el seguimiento de los enviados se ha reducido a enviar con el documento de presentación a la empresa o gerente, un cupón de respuesta para la información de la aceptación o no del solicitante y las condiciones y causas de este resultado. Por otra parte, en la

realidad la respuesta del empleador no siempre se efectúa y el solicitante tampoco reporta al CEDEPECA el resultado de su gestión, por lo que la información recabada sobre la colocación del enviado ha sido parcial y esporádica.

En cuanto a Registro de *solicitantes* y *enviados*, los CEDEPECA con mayor número de desempleados atendidos fueron:

- a) Iztacalco con más del 100% de enviados.
- b) Iztapalapa con 84% de enviados y;
- c) Cuauhtémoc y Azcapotzalco con el 82% de enviados.

RESUMEN DE RESULTADOS POR DELEGACIÓN.

1995

CEDEPECA	SOLICITANTES	ENVIADOS
1. Miguel Hidalgo	14 419***	10 946
2. Azcapotzalco	7 322	6 028
3. Cuauhtémoc	4 268	3 483
4. Benito Juárez	4 129*	3 239
5. Iztacalco	3 608**	4 422
6. Gustavo A. Madero	3 517	2 484
7. Iztapalapa	3 453	2 887

FUENTE: S.T.P.S. 1995

La delegación Cuauhtémoc es una de las unidades políticas que se caracteriza por enviar un mayor número de solicitantes a las empresas, sin embargo, esto no ha repercutido en el descenso de los niveles de desempleo de su circunscripción y en muchos casos, este servicio es desconocido por la mayor parte de su población desempleada.

Es importante advertir que los reportes de los CEDEPECA no han sido valuados, de acuerdo con un procedimiento de supervisión recomendable, por lo que los datos recibidos deben ser tomados con las reservas debidas.

La política de empleo del Distrito Federal es completamente insuficiente para hacer frente a los retos del creciente desempleo, el agotamiento de las fuentes de empleo y el crecimiento acelerado del sector informal como inevitable consecuencia de lo anterior.

CAPITULO IV INVESTIGACION DE CAMPO EN LA DELEGACION QUAUHTEMOC

4.1 PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACION

La investigación de campo tuvo como finalidad complementar la información documental planteada en los capítulos anteriores y aún cuando no fue una muestra estadísticamente representativa por su magnitud, tiene la relevancia de ser un estudio que contempló la mayor parte de las variables económicas que pudieran ofrecer un perfil social y de comportamiento de los trabajadores informales de la delegación Cuauhtémoc.

Los objetivos de la investigación tuvieron como eje central caracterizar las diferentes facetas del sector informal, sobre todo en su perfil económico y para cumplir con este cometido se plantearon de la siguiente manera:

OBJETIVO GENERAL

Identificar los principales elementos económicos y sociales de un grupo de trabajadores informales en la delegación Cuauhtémoc.

OBJETIVOS ESPECIFICOS :

1. Delimitar las zonas con un alto índice de población informal.
2. Cubrir con la encuesta las actividades económicas informales más importantes.
3. Elaborar un perfil económico de los entrevistados.
4. Elaborar un perfil demográfico de los entrevistados.

DELIMITACION DEL AREA DE ESTUDIO.

El área de estudio se ubicó en la delegación Cuauhtémoc, porque después de realizar un análisis sobre las demás delegaciones políticas del Distrito Federal, se observó que los límites de la Cuauhtémoc contaban con una gran cantidad de actividades informales y con un número representativo de este tipo de trabajadores.

En esta área, el crecimiento de las actividades informales ha sido mayor que en otras partes del Distrito Federal tal vez, por ser históricamente el más importante centro de transacciones comerciales (especialmente la zona centro) de la Ciudad de México.

El centro histórico de la metrópoli ha experimentado un proceso que modificó su antigua estructura de comercio, este se ha caracterizado por la coexistencia del comercio formal con el informal. Ahora el centro es el refugio de una gran cantidad de población inmigrante de las zonas rurales de México y hasta de los países centroamericanos, que buscan incorporarse a las actividades vinculadas con el comercio ambulante, la mendicidad, la prostitución y muchas más.

Esta apreciación también la tienen los representantes del comercio organizado de la zona centro quienes aseveraron: "Convertido en el sitio de sobrevivencia, el centro histórico de la Ciudad de México es invadido diariamente por más de cinco mil vendedores ambulantes, 'toreros' (que evaden a la policía); además, su territorio sufre por más de tres horas la más grande contaminación, en él se cometen hasta trescientos delitos diarios y hay prostitución las veinticuatro horas del día.

El sector informal crece al 40% anual, pese al bando que lo prohíbe, este problema aunado a la crisis económica, hizo que cerraran más de tres mil locales y dejó sin empleo a veinticinco mil capitalinos". (GARCÍA, CORONADO. EXCELSIOR, 1996).

En el centro de la ciudad, los hechos hablan por sí solos, cualquier persona que lo cruce no puede negar la proliferación de este tipo de actividades. Sin embargo, la investigación de campo no solo se circunscribió a esa zona, atendiendo al diagnóstico realizado y a las características económicas y sociales del sector informal tomadas de la investigación documental.

Las entrevistas se realizaron en las partes de más alta marginación, donde proliferan los pequeños talleres y negocios familiares. Esta zona se delimitó en la colonia Doctores, Guerrero y Ex-Hipódromo de Peralvillo, donde se encuentra un número significativo de trabajadores por su cuenta y trabajadores familiares sin retribución.

POBLACION OBJETIVO

La población objetivo se tomó en cuenta siguiendo los criterios de las definiciones de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) y el Programa Regional de Empleo para América Latina (PREALC).

La población que se entrevistó y se tomó en consideración fueron: los patrones de pequeños negocios, es decir de uno a cinco trabajadores; los trabajadores no remunerados; los trabajadores domésticos; y los insuficientemente especificados.

Se excluyó de la encuesta a los limosneros, limpia parabrisas y todo aquel trabajador que no realizara una actividad económica catalogada como tal.

4.2 IDENTIFICACION DE LAS VARIABLES ECONOMICAS Y SOCIALES A CONTEMPLAR EN LA INVESTIGACION DE CAMPO.

La identificación de las variables económicas y sociales que debía incluir el instrumento de la investigación de campo, tuvo como propósito apearse a los criterios establecidos en la investigación documental que se trataron en el capítulo que caracterizó al sector informal .

El peso fundamental de se centró en el aspecto económico, debido a la importancia que tiene para los fines de este trabajo. Por lo que inicialmente se tomaron en consideración tres grandes renglones :

1. Las características de los trabajadores informales.
2. Las características de los negocios informales.
3. Los niveles de ingreso.

En el rubro de características de los trabajadores informales, se consideró a los trabajadores por:

- a) Su posición en el trabajo.
- b) Por la actividad económica a la que se dedican
- c) Por las horas que trabajan a la semana.

La caracterización de los negocios informales contempló:

- a) El tipo de establecimiento .
- b) El número de trabajadores que había en el establecimiento.
- c) El tipo de registros contables que lleva el establecimiento.
- d) Conocer quién aportó el capital para iniciar el negocio, y finalmente por
- e) Saber con qué tipo de prestaciones contaban los trabajadores.

El tercer rubro, orientado a la determinación del ingreso, tuvo que excluirse después de realizar la prueba piloto de aplicación del instrumento, debido a que era un reactivo que provocaba inquietud entre los entrevistados y cerraba las posibilidades de respuesta a los demás cuestionamientos. En principio, las personas señalaron no saber calcular sus ingresos, sus respuestas fueron demasiado vagas. Pero tal vez por la desconfianza a que los entrevistadores, ya que de inmediato preguntaban si se tenían nexos con alguna dependencia gubernamental.

Para lograr el perfil social se tomaron en cuenta criterios demográficos que se contemplan en los rubros de:

- a) Sexo
- b) Edad.
- c) Lugar de origen
- d) Estado civil.

Con el fin de completar más este apartado se les preguntó a los entrevistados en forma de conversación cuáles eran sus niveles de estudio y algunas condiciones de vida. Estas preguntas no se pudieron incorporar al cuestionario por dos razones. La primera es la resistencia a contestar cuestiones personales, lo cual entorpece la investigación; la segunda para no alargar demasiado la entrevista, para no perder de vista el aspecto fundamental, esto es, las características económicas.

4.3 APLICACION DE LA ENCUESTA.

La encuesta que se aplicó, en apego a los criterios de identificación de las variables socioeconómicas determinadas en el apartado anterior, se diseñó de la siguiente manera:

INVESTIGACION SOBRE ASPECTOS ECONOMICOS Y SOCIALES DEL SECTOR INFORMAL EN LA DELEGACION CUAUHEMOC.**CUESTIONARIO****I. Sexo**

Masculino ()

Femenino ()

II. Edad

a) 12-19 ()

b) 20-29 ()

c) 30-39 ()

d) 40-49 ()

e) 50 y más ()

III. Lugar de Origen

D. F. () Estado: _____

IV. Estado Civil

Soltero () Casado () Divorciado ()

Separado () Viudo () Unión Libre ()

V. Por Su Posición en el Trabajo ¿Sería Usted?

a) Empleador o Patrón () d) Trabajador Doméstico ()

b) Trabajador a Destajo () e) Trabajador Sin Pago ()

c) Trabajador por su Cuenta () f) No Especificado ()

VI. Actividad Económica a la que se Dedicar

a) Industria ()

b) Comercio ()

c) Servicios ()

VII. Horas que Trabaja a la Semana

a) De 1 a 24 horas () c) De 49 a más horas ()

b) De 25 a 48 horas () d) No Especificado ()

VIII. Tipo de Establecimiento Donde Trabaja:

- | | |
|--------------------|---------------------------------|
| a) Vía Pública () | e) En Domicilio del Cliente () |
| b) Fonda () | f) En el Domicilio Propio () |
| c) Puesto Fijo () | g) Taller () |
| d) Tienda () | |

IX. Número de Trabajadores que hay en el Establecimiento

- | | |
|-----------------------|-----------------------------|
| a) 1 Trabajador () | d) 4 a 6 Trabajadores () |
| b) 2 Trabajadores () | e) 7 y más Trabajadores () |
| c) 3 Trabajadores () | |

X. ¿Cuenta el Establecimiento con Registros Contables?

- | | |
|--------|--------|
| SI () | NO () |
|--------|--------|

XI. Tipo de Registros que se Lleva en el Establecimiento

- | | |
|----------------------------|---------------|
| a) S. H. C. P. () | d) SECOFI () |
| b) I. M. S. S () | e) Otros () |
| c) Delegación Política () | |

XII. ¿Quién Aportó el Capital para Iniciar el Negocio?

- a) El Dueño ()
- b) El Dueño y Otra Persona ()
- c) Un(os) Familiar(es) ()
- d) Otra(s) Persona(s) ()
- e) No Sabe ()

XIII. ¿Con qué Prestaciones Cuesta?

- a) IMSS ()
- b) Vacaciones ()
- c) Aguinaldo ()
- d) Otras ()

La aplicación del instrumento tuvo inicialmente una prueba piloto, en ella se determinó cuáles eran las variables económicas y sociales que se debían considerar en la elaboración final del instrumento y cuántos cuestionarios se podían levantar tomando en consideración los recursos y el tiempo de la entrevista.

4.4 PERFIL SOCIAL DEL SECTOR INFORMAL ENTREVISTADO.

I. POBLACION INFORMAL POR SEXO.

En la investigación documental se establece que existe una propensión de ciertos grupos identificados por su género para incorporarse a la informalidad.

También se maneja la tesis de una incorporación paulatina pero importante del trabajo femenino en la actividad económica informal.

En la investigación de campo se detectó, que a pesar de ser más que proporcional la participación masculina, la presencia del trabajo femenino representa ahora el 34% en las actividades informales.

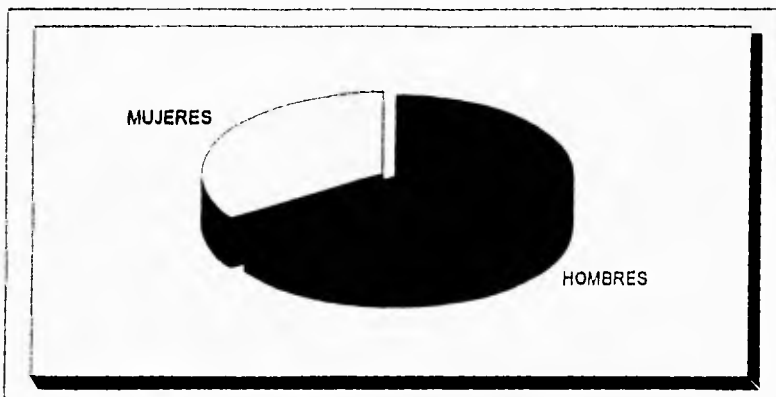
Una mayor presencia del trabajo femenino implica que las actividades informales ofrecen ciertas características que permiten incorporar a la mujer al trabajo informal y seguir atendiendo sus hogares. Por ejemplo, las actividades informales se caracterizan por poder realizar muchas de ellas dentro del hogar, tener un trabajo de horas parciales, poder tener a su lado a los hijos como en algunos casos del trabajo doméstico, del comercio ambulante, el trabajo a domicilio, el trabajo a destajo, entre otros.

Esto que la Lic. Jusidman denomina actividades de fácil entrada, ha permitido que las mujeres y en especial las casadas y con hijos puedan incorporarse al sector informal. (JUSIDMAN, CLARA. 1993).

Por otra parte, se detecto que la proporción de mujeres es mayor en el sector informal que en el formal, debido fundamentalmente a las necesidades económicas de supervivencia y a la facilidad de poder atender su hogar. Antes la mujer ingresaba al trabajo siendo soltera porque eso le simplificaba su vida personal, ahora la necesidad es mayor, por lo que la mujer y el hombre han hecho caso omiso de tradiciones sobre la responsabilidad del ingreso familiar y participan conjuntamente.

POBLACION INFORMAL POR SEXO

SEXO	ABSOLUTO	%
HOMBRES	99	66.0
MUJERES	51	34.0
TOTAL	150	100.0

POBLACION INFORMAL POR SEXO**II. POBLACION INFORMAL POR ESTRATOS DE EDAD**

En lo que se refiere a los estratos de edad, se encontró que la población joven tiene más tendencias a incorporarse al sector informal.

El 42% de la población corresponde a los estratos de 12 a 19 y de 20 a 29 años de edad, confirmando la posición de varios autores de que la población joven tiene más posibilidades de incorporarse al sector informal que al formal.

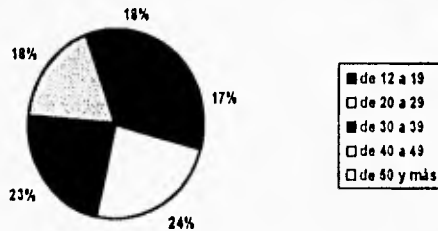
Sin embargo, es pertinente destacar que la población de 40 años en adelante representa el 36% de total y que esto implica que las actividades informales

permiten incorporar al trabajo a la población que el sector formal rechaza o no puede absorber por su edad y que por lo tanto, tampoco tiene acceso a los mecanismos de seguridad social.

POBLACION INFORMAL POR ESTRATOS DE EDAD

ESTRATOS DE EDAD	ABSOLUTO	%
12-19 AÑOS	25	17.0
20-29 AÑOS	37	25.0
30-39 AÑOS	34	23.0
40-49 AÑOS	27	18.0
50 Y MAS	27	18.0
TOTAL	150	100.0

POBLACION INFORMAL POR ESTRATOS DE EDAD



III. POBLACION INFORMAL POR LUGAR DE ORIGEN

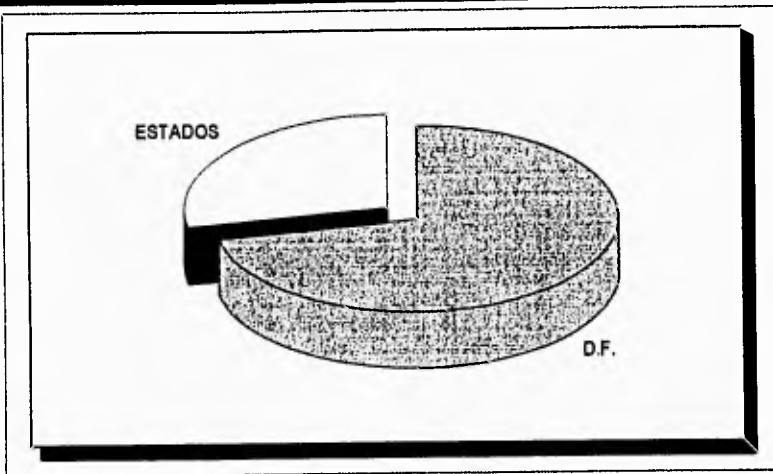
Las dos terceras partes de la población informal entrevistada manifestó haber nacido en el Distrito Federal, aunque muchos externaron que sus padres o sus abuelos habían venido de la provincia. Un 28% de la población objetivo manifestó proceder de diferentes partes de la República y una persona de Guatemala.

Los estados de la República de donde procedían fueron en orden de importancia: el Estado de México, Michoacán e Hidalgo.

Interrogar sobre el lugar de procedencia de las personas entrevistadas permitió establecer que los trabajadores informales tienen un origen fundamentalmente urbano y también corroborar que las megalópolis albergan este tipo de fenómenos por la concentración demográfica y la escasez de oportunidades de empleo.

POBLACION INFORMAL POR LUGAR DE ORIGEN

LUGAR DE ORIGEN	ABSOLUTO	%
D.F.	108	72.0
ESTADOS	42	28.0
TOTAL	150	100.0

POBLACION INFORMAL POR LUGAR DE ORIGEN**IV. POBLACION INFORMAL POR ESTADO CIVIL**

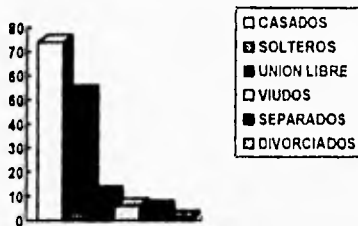
De acuerdo al análisis por estado civil, se encontró que la mayor parte de los entrevistados eran casados (49%). Si este apartado lo cruzamos con los estratos de edad predominante en la investigación de campo, es congruente con un alto índice de participación de la población en edad madura, es decir, el 48% de los trabajadores informales encuestados oscilaba entre los 30 y más de 50 años de edad.

La población soltera (35%), es generalmente la más joven y de acuerdo a los estratos de edad oscila entre 12 y 29 años.

POBLACION INFORMAL POR ESTADO CIVIL

ESTADO CIVIL	ABSOLUTO	%
SOLTERO	53	35.3
CASADO	74	49.3
UNION LIBRE	11	7.3
DIVORCIADO	1	0.7
SEPARADO	5	3.3
VIUDO	6	4.0
NO ESPECIFICADO	0	0.0
TOTAL	150	100.0

POBLACION INFORMAL POR ESTADO CIVIL



4.5 PERFIL ECONOMICO DEL SECTOR INFORMAL ENTREVISTADO

Con el fin de cumplir el cometido de establecer el perfil del trabajador y el de los establecimientos informales, el perfil económico contiene en su análisis dos áreas de estudio.

En el perfil del trabajador se incluyen variables como la posición del trabajador informal en su trabajo, la actividad económica en la que se encuentra, el tipo de prestaciones que recibe y el número de horas que trabaja (este último rubro también se contempla en los establecimientos).

Para caracterizar a los establecimientos informales se llegó a los planteamientos de: negocios por tipo de local, el número de trabajadores, el tipo de registro que se lleva en el establecimiento y finalmente, quién aportó el capital para iniciar el negocio.

Es prudente destacar que las variables están relacionadas entre sí y que si bien existe diferencia entre ellas, en ocasiones podría parecer que se es reiterativo.

V. POBLACION INFORMAL POR POSICION EN EL TRABAJO.

La categoría de posición en el trabajo permite establecer la situación del trabajador en la unidad económica donde labora. El renglón más relevante fue el de trabajador por su cuenta que abarcó al 40% de la población entrevistada, el asalariado con el 23% y el trabajador sin pago con el 12%.

El trabajador por su cuenta es el que realiza los trabajos más versátiles, desde bolar zapatos, vender dulces o alimentos, realizar trabajos de reparaciones, cargar bolsas, ofrecer sus servicios en la calle, entre otros. La retribución que perciben los trabajadores de esta categoría está sujeta a las horas de trabajo que le dediquen y a la demanda de sus actividades, sin embargo al igual que la mayor parte del sector informal los ingresos que perciben son inferiores al salario mínimo y solo en algunas actividades alcanzan a superarlo. Por su heterogeneidad y comportamiento esta clasificación es la más difícil de generalizar.

Los trabajadores asalariados del sector informal, son los que si tienen un patrón y se diferencian de los asalariados del sector formal porque:

- a) Carecen de estabilidad en el trabajo.
- b) No tienen acceso a la seguridad social.
- c) No hacen uso de la protección de la legislación laboral y
- d) Generalmente no se rigen por el nivel del salario mínimo general.

Los asalariados se han incrementado en el sector informal de 1991 a 1993 (tal como se vio en el capítulo II), aún no considerando dentro de ellos al trabajo doméstico.

Las actividades más importantes donde se ubica este sector son los pequeños negocios, los microtalleres, el trabajo a domicilio y la industria de la construcción.

El lugar que ocupan los trabajadores sin pago en el sector informal viene a corroborar las tendencias que se manifiestan en la investigación documental respecto a la inserción al trabajo informal de las mujeres y los niños o bien de los jóvenes que colaboran con el sustento familiar. El trabajo sin retribución casi siempre se encontró en el núcleo familiar, ya sea en la familia nuclear (padres e hijos) o en la familia extensa. También se les ubicó cuando el trabajo se llevaba a cabo en la misma vivienda donde habitan.

En el renglón de empleadores se ubican los negocios con menos de cinco trabajadores, para estar de acuerdo a las definiciones de sector informal. Este rubro también se asocia, de cierta manera, con el de trabajo familiar sin retribución, es decir, la mayoría de los empleadores informales tienen a su cargo el trabajo de la esposa o los hijos.

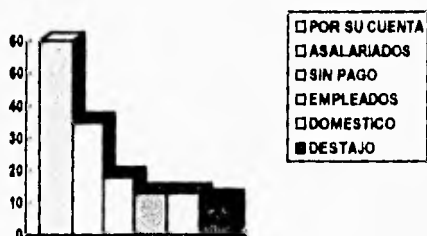
Los trabajadores domésticos se caracterizan por ser en su mayoría de sexo femenino.

La informalidad ha roto con un gran número de esquemas tradicionales, debido a que se tiene como principal finalidad obtener un ingreso. Esto último, se hará presente a lo largo de todo el perfil económico, dada su importancia para definir a las actividades informales

POBLACION INFORMAL POR POSICION EN EL TRABAJO

SITUACION EN EL EMPLEO	ABSOLUTO	%
EMPLEADOS	13	8.7
TRABAJO POR SU CUENTA	60	40.0
ASALARIADOS	35	23.3
TRABAJO A DESTAJO	11	7.3
TRABAJO SIN PAGO	18	12.0
TRABAJO DOMESTICO	13	8.7
NO ESPECIFICADO	0	0.0
TOTAL	150	100.0

POBLACION INFORMAL POR SU POSICION EN EL TRABAJO



VI. POBLACION INFORMAL POR ACTIVIDAD ECONOMICA

La ubicación del sector informal por actividad económica es un dato que da cuenta de los cambios efectuados en el mercado de trabajo, tal como ha sido aseverado por expertos del tema, ya que a partir de la agudización de la crisis, se apuntaron las siguientes tendencias:

1. El aumento constante del sector informal como consecuencia del desempleo y la repercusión de la crisis económica en los niveles de ingreso de la población.
2. Una contracción importante en la generación de empleos en el sector industrial y;
3. La terciarización de las actividades económicas.

Entre las principales actividades económicas en que se encuentra el sector informal se tienen en orden de importancia las siguientes :

1. En el Sector Servicios, con el 47% según resultados de la encuesta.
 - a) Hoteles y restaurantes, donde se clasifican las pequeñas fondas y loncherías, así como la preparación y venta de alimentos en la calle.
 - b) El conjunto de "servicios personales, domésticos, de esparcimiento y otros".
 - c) La rama de los transportes que presentó una tendencia sostenida en el aumento de la informalidad.

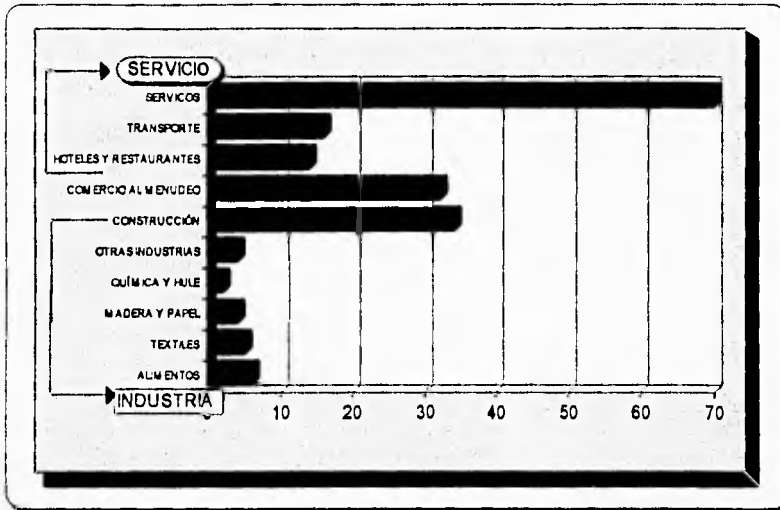
- 2.- En el Sector industrial, con 21% de la encuesta.
 - a) Industria de la construcción.
 - b) Industria de los alimentos.
 - c) Textiles.
 - d) Madera y papel.
 - e) Industria química y del hule.

- 3.- En el Comercio, que arrojó el 32% de la encuesta, el sector informal se ubicó en las actividades del comercio al menudeo.

POBLACION INFORMAL POR ACTIVIDAD ECONOMICA

ACTIVIDAD ECONOMICA	ABSOLUTO	%
1. INDUSTRIA	32	21.0
ALIMENTOS	6	18.0
TEXTILES	5	15.0
MADERA Y PAPEL	4	14.0
QUIMICA Y HULE	2	7.0
OTRAS INDUSTRIAS	4	13.0
CONSTRUCCION	11	34.0
2. COMERCIO	48	32.0
COMERCIO AL MENUDEO	48	100.0
3.- SERVICIOS	70	47.0
HOTELES Y RESTAURANTES	10	14.0
TRANSPORTE	11	16.0
OTROS SERVICIOS	49	70.0
TOTAL	150	100.0

POBLACION INFORMAL POR ACTIVIDAD ECONOMICA



VII. POBLACION INFORMAL POR HORAS TRABAJADAS

Contabilizar el tiempo de trabajo en el sector informal es algo difícil de considerar. En la organización de los trabajadores informales, la flexibilidad del tiempo en el trabajo es una peculiaridad y también es precisamente esa oportunidad la que permite a sectores de la población, como las mujeres, con hijos, incorporarse a las actividades productivas.

Sin embargo, dadas las condiciones de precariedad en que vive la población trabajadora, últimamente se ha manifestado la tendencia de aumentar las horas de trabajo para sustituir los incipientes ingresos.

Las mayores jornadas se presentan más en el sector informal que en el formal. En la encuesta, se detectó que el 37% trabajaba de 35 a 48 horas a la semana. Y el 29% de 49 a más horas.

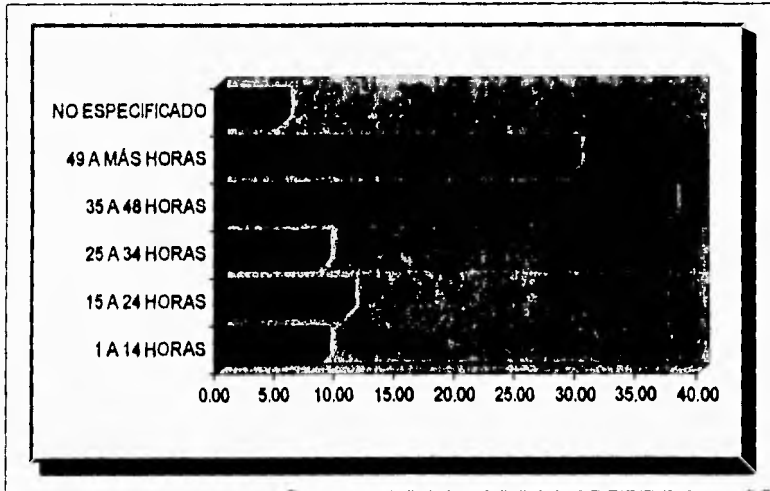
Esta es una muestra de que día con día las condiciones son más difíciles y que las jornadas de trabajo no tienen límites, dadas las terribles carencias de la mayor parte de los trabajadores.

Una característica que también se encontró es que muchos trabajadores del sector formal se integran a las actividades informales en su " tiempo libre".

POBLACION INFORMAL POR HORAS TRABAJADAS

HORAS TRABAJADAS	ABSOLUTO	%
DE 1 A 14 HORAS	13	9.0
DE 15 A 24 HORAS	16	11.0
DE 25 A 34 HORAS	13	9.0
DE 35 A 48 HORAS	56	37.0
DE 49 A MAS HORAS	44	29.0
NO ESPECIFICADO	8	5.0
TOTAL	150	100.0

POBLACION INFORMAL POR HORAS QUE TRABAJA A LA SEMANA



VIII. NEGOCIOS POR TIPO DE ESTABLECIMIENTO

El único material estadístico específico para los "negocios" del sector informal en México es la Encuesta Nacional de Economía Informal (ENEI) realizada en 1988 y 1989, en ella se excluye a los servicios domésticos así como a varias actividades productivas en las que se consideró no se encontrarían condiciones de informalidad en las empresas. Es decir, la encuesta se aplicó a una muestra de establecimientos con cinco trabajadores o menos, en un campo acotado de

actividades económicas y resulta representativa de los negocios de ese tamaño en las actividades seleccionadas. No se aplicaron criterios posteriores que delimitaran los micronegocios que realmente son informales, respecto de los pequeños negocios formales. La encuesta es representativa de las zonas más urbanizadas que son los municipios con 100 mil habitantes y más.

Atendiendo a estos lineamientos, los establecimientos entrevistados en la investigación de campo fueron también los que no tenían más de cinco trabajadores, incluyendo al dueño y que contaban con un número importante de trabajo familiar no remunerado y trabajadores por su cuenta. También se tomó como característica de las unidades informales las formas de organización y las tecnologías predominantes de la actividad.

En la Encuesta Nacional de Empleo de 1991 se indica que existen en las localidades de estudio 2,187,379 negocios informales que se distribuyen, por orden de importancia, de la siguiente manera: comercio minorista 45.1 %, de los cuales 26.2% se lleva a cabo en locales fijos y 18.9% en semifijos y ambulantes. (la encuesta diferencia los comercios formales de los informales de acuerdo al tipo de instalaciones en donde operan; el comercio minorista informal es el que trabaja en forma ambulante o en establecimientos móviles y precarios). Con criterios más estrictos, posiblemente una proporción importante de los comercios minoristas formales no deberían quedar como parte del sector informal. Un 12 % realizan servicios de reparación; 11.9% otros servicios; 9.1% se dedican a la preparación y venta de alimentos; 6.6% a la construcción de

vivienda privada y 6% a la industria de textiles y cuero. El resto (9.3 %) son pequeñas industrias.

En la investigación de campo, los tipos de establecimientos que se encontraron están de acuerdo con las apreciaciones anteriores sobre la terciarización de las actividades económicas y la proliferación del trabajo a domicilio y a tiempo parcial.

De los establecimientos que se entrevistaron, el 25% de las actividades económicas informales se llevaron a cabo en el domicilio del cliente. El 21% siguiente, en el domicilio de la persona que trabaja, lo cual indica que las exiguas ganancias del negocio no permiten alquilar un local y que la mayoría de las veces se trata de un trabajo en el que intervienen la mayor parte de los miembros de la familia directa o indirectamente.

La vía pública resulto ser la tercera alternativa para los negocios entrevistados. Lo que destaca el gran peso del sector comercio en las actividades de pequeña escala.

El que sigue en importancia, con el 19% de los locales, es el de la fonda. Lo cual comprueba que los micronegocios que preparan y venden alimentos y bebidas, abundan en las actividades informales. Estos sirven a la población asalariada de menores ingresos y a los propios ocupados informales, ubicándose en zonas de gran concentración de este tipo de trabajadores como son las fabriles, los mercados y tianguis, las estaciones de transporte masivo,

entre otras. Se trata de una actividad de muy fácil entrada pues requiere de poco capital y de habilidades escasas.

Finalmente, el 10% restante, corresponde a los pequeños talleres en el ámbito de los servicios de reparación y la maquila o trabajo a domicilio. Aquí se encontró una gran cantidad de talleres de confección, que corresponde a la proliferación de este tipo de actividades. Otro ejemplo, son los talleres de servicio automotriz, las carpinterías, las plomerías, los talleres de reparación de aparatos del hogar y los talleres eléctricos. Estas unidades han servido también como ámbitos para la reproducción de la calificación de la fuerza de trabajo.

NEGOCIOS POR TIPO DE ESTABLECIMIENTO

TIPO DE LOCAL	ABSOLUTO	%
FONDA	28	19.0
PUESTO FIJO	3	2.0
ABARROTES	4	3.0
EN EL DOMICILIO CLIENTE	38	25.0
EN EL DOMICILIO PROPIO	32	21.0
TALLER	15	10.0
VIA PUBLICA	30	20.0
TOTAL	150	100.0

NEGOCIOS POR TIPO DE ESTABLECIMIENTO



IX. ESTABLECIMIENTO POR NUMERO DE TRABAJADORES

Considerando la investigación documental y volviendo a los datos de la ENE de 1991, el 68.8 % de los negocios considerados son unipersonales, 18.3 % cuentan con un trabajador y sólo 13 % tienen de dos a siete trabajadores. Es decir, predominan los micronegocios

La encuesta realizada tuvo como resultado, que el 62% de los negocios contaba con solo un trabajador, siendo él mismo el dueño. El 22% contaba con dos trabajadores, en la mayoría de estos casos se detectó la falta de retribución. El 9% con solo tres trabajadores, cuando mucho con un asalariado.

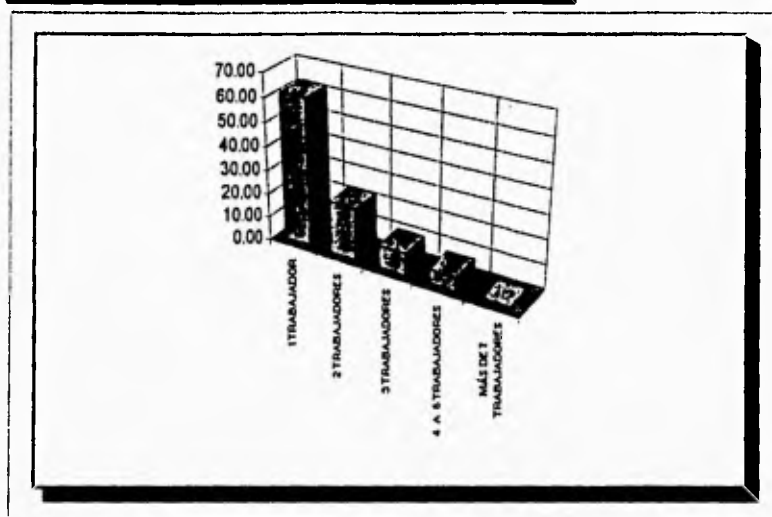
Esto confirma la gran cantidad de negocios de trabajadores por cuenta propia y que los establecimientos resultan ser en su mayoría unipersonales. También existieron casos en que los micronegocios funcionan con tres personas, incluyendo a los dueños.

En síntesis, el 84.% de los negocios informales tienen dos trabajadores o menos. Los negocios unipersonales predominan en el comercio minorista informal, en otros servicios y en la industria textil y del cuero; los negocios con un solo trabajador prevalecen en la construcción de vivienda privada y en los servicios de reparación.

MICRONEGOCIOS POR NUMERO DE TRABAJADORES

NUMERO TRABAJADORES	ABSOLUTO	%
DE 1 TRABAJADOR	93	62.0
DE 2 TRABAJADORES	33	22.0
DE 3 TRABAJADORES	14	10.0
DE 4 A 6 TRABAJADORES	9	6.0
MAS DE 7 TRABAJADORES	1	1.0
TOTAL	150	100.0

NUMERO DE TRABAJADORES POR MICRONEGOCIO



X. ESTABLECIMIENTOS POR TIPO DE REGISTRO CONTABLE

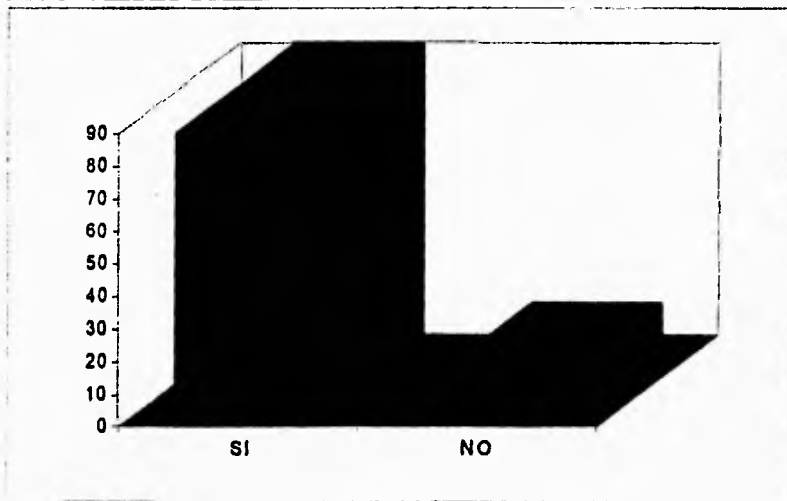
Una característica de los micronegocios, es que no llevan cuentas, algunos solo llevan apuntes. En las entrevistas realizadas el 89% contestó que si llevaba registros, pero se pudo constatar que esos registros son notas, apuntes y cuentas. No cuentan por lo tanto, con información sobre costos,

El precio generalmente está sujeto a regateo con el cliente o apegado al precio oficial de la mercancía. Este último, es el caso de las panaderías, tortillerías y comercios de abarros minoristas. Lo cual dificulta que de alguna manera se

lleve a cabo un registro formal. Como apreciación, se podría decir que menos del 5% tienen registros contables.

ESTABLECIMIENTOS CON REGISTROS CONTABLES

ALTERNATIVA	ABSOLUTO	%
SI	133	89.0
NO	17	11.0
TOTAL	150	100.0

ESTABLECIMIENTOS CON REGISTROS CONTABLES

XI. MICRONEGOCIOS SEGUN REGISTRO CON QUE CUENTAN

La mayoría de los entrevistados declararon que los registros no eran obligatorios o que no eran necesarios o bien, que no sabían que deberían registrarse. La mayor proporción de los que no tienen registro comentaron que no comprendían las regulaciones. Solamente unos cuantos indicaron el alto costo de la regulación como causa del no registro ante las autoridades hacendarias y las de seguridad social; otros hicieron referencia a los excesivos trámites y a la corrupción.

En la entrevista, el 30% manifestó tener permiso de la Delegación Política (tal vez lo hicieron como un mecanismo de defensa ante el interrogatorio); el 28% dijo pertenecer a una organización gremial; el 22% aceptó que se registraba en la Tesorería del D.F. y el 16% que se encontraba afiliado a "otros". Se apreció que gran parte de los trabajadores informales mienten respecto al registro, tal vez por el temor o aversión que sienten por las autoridades.

Otro factor digno de tomar en cuenta, es que los trabajadores informales tienen sus propios medios de organización, por lo general el permiso lo obtienen de su líder que tiene o dice tener arreglo con la Delegación. Este es el caso de los vendedores ambulantes y de los establecimientos en la vía pública.

Los pequeños talleres carecen hasta de lo más indispensable, por lo que no se puede pensar que sean regulares, a pesar de la presión de las autoridades hacendarias.

Sin embargo, los resultados descritos llevan a pensar que la evasión fiscal no es una determinante importante o que siquiera sea significativa en el establecimiento y operación de los negocios informales. Predomina la necesidad de generar un ingreso o de aumentar el disponible.

MICRONEGOCIOS SEGUN REGISTRO CON QUE CUENTA

TIPO DE REGISTRO	ABSOLUTO	%
ORGANIZACION GREMIAL	42	28.0
IMSS	0	0.0
DELEGACION POLITICA	45	30.0
SECOFI	6	4.0
TESORERIA	33	22.0
OTROS	24	16.0
TOTAL	150	100.0

MICRONEGOCIOS SEGUN REGISTRO CON QUE CUENTA



XII. QUIEN APORTO EL CAPITAL PARA INICIAR EL NEGOCIO

Al realizar este tipo de entrevista, se encontró que la mayor parte de los negocios informales no tenía capital formal al iniciar, ni al desarrollarse.

Fueron pocos los casos que manifestaron tener una aportación de capital inicial, especialmente los relacionados con el comercio minorista, la venta de alimentos y actividades de la industria de la madera.

La encuesta confirmó que quien aportaba el capital inicial, en 83% de los casos era el dueño. Este resultado es congruente con la afirmación anterior de que el trabajador informal es a la vez el dueño. Predomina el trabajo por cuenta propia, el trabajo familiar sin retribución y con sus propias características, el trabajo asalariado.

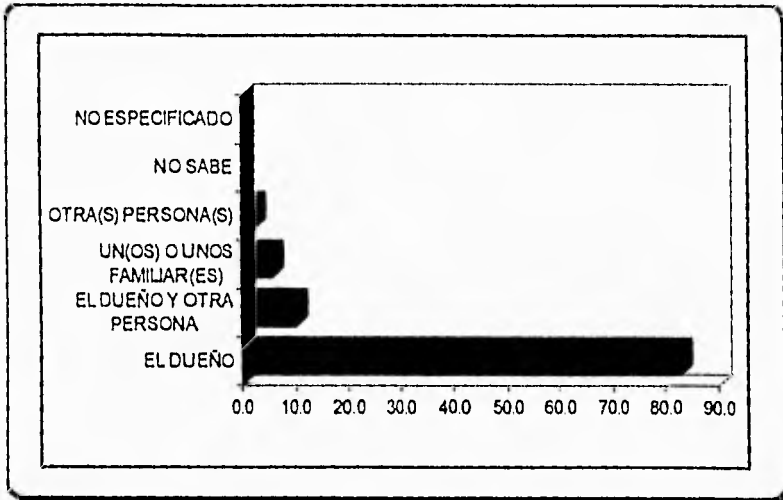
Un 10% dijo tener aportación de otras personas, generalmente de sus familiares, lo que también avala el hecho de los establecimientos familiares de subsistencia.

Como se señaló anteriormente, las actividades informales son las que menores requerimientos plantean. Desde el punto de vista de los requerimientos de capital puede concluirse que son las actividades con menos barreras para entrar. Esta es precisamente una de las peculiaridades del sector informal.

QUIEN APORTO EL CAPITAL PARA INICIAR EL NEGOCIO

FUNDADOR	ABSOLUTO	%
EL DUEÑO	124	83.0
EL DUEÑO Y OTRA PERSONA	15	10.0
UN (OS) FAMILIAR (ES)	8	5.0
OTRAS PERSONAS	3	2.0
NO SABE	0	0.0
NO ESPECIFICADO	0	0.0
TOTAL	150	100.0

QUIEN APORTO EL CAPITAL PARA INICIAR EL NEGOCIO



XIII. PRESTACIONES

Siendo congruente con la información anterior, las prestaciones entre los trabajadores informales prácticamente no existen.

La información obtenida es muy similar a la anterior, la mayoría de los entrevistados no respondió con seguridad. El 67% manifestó no contar con ninguna prestación, el 10% dijo tener aguinaldo y el 17% manifestaron que "otras".

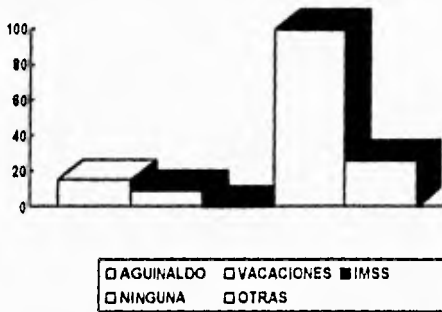
El tipo de prestaciones del sector formal difiere considerablemente del sector informal. Como se había manifestado anteriormente, una de las características de la informalidad es precisamente carecer de ellas.

Sin embargo, se vuelve a encontrar una organización propia de la informalidad. Por ejemplo, el aguinaldo es algo extra que los trabajadores obtienen, ya sea a través del patrón o por la "benevolencia" del consumidor, generalmente a través del "cochinito". Otra prestación es la de los permisos en determinados días importantes para el trabajador, generalmente relacionados con festejos religiosos o de sus lugares de origen.

En general, se puede afirmar que las prestaciones que establece la legislación laboral no existen

POBLACION POR TIPO DE PRESTACIONES

PRESTACIONES	ABSOLUTO	%
NINGUNA	100	67.0
I M S S	0	0.0
VACACIONES	9	6.0
AGUINALDO	15	10.0
OTRAS	26	17.0
TOTAL	150	100.0

POBLACION POR TIPO DE PRESTACIONES

CONCLUSIONES Y SUGERENCIAS

En el año que constituye el punto inicial de referencia del presente estudio, 1988, la población nacional ocupada ascendía a 12.4 millones de personas; de las cuales el 61% correspondía a individuos que desempeñaban su actividad en condiciones de formalidad y el 39% restante al llamado sector informal de la economía.

Transcurridos cinco años, el sector formal de la economía no ha sido capaz de generar la cantidad de empleos productivos y socialmente protegidos, que hubiera reducido el nivel de la informalidad; dado que en 1993 el 39% de la población urbana ocupada, continuaba clasificándose en el sector informal del país.

No obstante que la proporción de población ocupada se mantuvo en el sector informal, los cambios en el interior de éste se observan, en las modificaciones en la composición del trabajo informal por actividad económica, la situación laboral y por la principal ocupación. Como sería el aumento que la informalidad experimentó en el sector industrial.

En la actualidad, el entorno en que se desarrolla el trabajo informal se caracteriza por un claro proceso de precarización de las condiciones de trabajo y del nivel de ingreso real. Sin embargo, esta tendencia se observa también en las actividades formales, donde el trabajo asalariado con nulas prestaciones laborales, la escasa remuneración y la incertidumbre laboral ha aumentado significativamente.

Ante la situación y perspectivas de la evolución económico-laboral, es apremiante crecer para generar empleos, pero también calificar la calidad de los mismos. Sólo que para ello se requiere que sea modificada la política económica de los últimos años y reorientarla hacia la reactivación del aparato productivo y fomentar la creación de fuentes de trabajo.

El desempleo y la pérdida del poder adquisitivo del salario como consecuencia de la recesión económica, han alterado adversamente la calidad de vida de la población que depende tanto del trabajo asalariado formal como de las actividades informales.

Es indiscutible que el crecimiento de la informalidad depende de la capacidad de generación de empleos en el sector formal, frente a la creciente incorporación poblacional a los mercados de trabajo. Una cosa es segura, mientras la oferta laboral continúe siendo alta y persista la insuficiente generación formal de empleos, se mantendrá -e incluso crecerá- el sector informal.

La investigación desarrollada ratifica las tendencias y composición del trabajo informal, como fenómeno que se presenta en defensa o búsqueda de la subsistencia ante la agresividad de la "modernidad" promovida por los grupos de poder político y económico, cuyo resultado no es más que la polarización de las relaciones sociales propias del liberalismo.

El acercamiento al sector informal permite apreciar cambios cualitativos y cuantitativos en el comportamiento familiar, unidad tan importante de la informalidad al igual que el trabajador como individuo. Las características que inciden en el seno familiar se detectan en los resultados de la misma estadística oficial.

- El ingreso familiar ya no es responsabilidad exclusiva del jefe de familia.
- La participación de la mujer presenta una tasa de crecimiento de informalidad mayor que la de los hombres;
- La facilidad de incorporación de los jóvenes a las actividades informales hace que su participación destaque en este sector
- Las actividades informales son refugio de personas mayores de cuarenta años expulsadas del trabajo formal.
- Se observa una marcada tendencia hacia jornadas de trabajo extremas, es decir, muy cortas o muy largas;
- El nivel de escolaridad es sensiblemente menor al del sector formal;
- El trabajo no remunerado es característica relevante de las actividades informales y los negocios familiares.

Es significativo que casi el 40% de las pequeñas unidades de producción se ubiquen en el sector informal y que operan en condiciones materiales más precarias que los micronegocios del sector formal. Sin embargo, el casi nulo acceso al crédito institucional parece ser propio de todo el grupo de unidades pequeñas.

El aumento del trabajo informal debe formar parte importante de los factores de decisión de la estrategia económica del país. más allá de las políticas de bienestar, ya que en la medida que crezca la participación relativa del trabajo informal en la Población Económicamente Activa mayor será el número de personas a subsidiar por trabajador ocupado en actividades realmente productivas y por tanto, cada vez más lejana la oportunidad de recuperar el ritmo de crecimiento económico.

Para concluir, cabe destacar que el perfil socioeconómico del sector informal, objeto del trabajo de campo, resultó similar al que se planteó en la investigación documental, observándose los cambios en el mercado de trabajo informal que le han permitido adaptarse a las nuevas condiciones de supervivencia que la sociedad le va obligando a adoptar, de ahí se manifiesta la importancia de este trabajo y la comprobación de las hipótesis planteadas.

BIBLIOGRAFIA

Adler, Lominitz Larissa. 1988. "Mujeres , Redes y Economía Informal"; en : La participación de la Mujer en la Vida Nacional. UNAM. México

Alessandrinni, Sergio Y Bruno Dallago. 1986 " The unofficial economy. Consequences and perspectives in different economic systems " Brookfield, VT. Gower Publishing. Ltd.

Altinir, Oscar. 1974 " La medición de la población económicamente activa en México, 1950-1970 ". En Demografía y Economía, Vol. VIII, núm. 1 (22)

Alonso, José Antonio. 1982, "Las trabajadoras a Domicilio de Ila Mauila del Vestido en la Metrópoli Mexicana y sus Relaciones con el Capitalismo Independiente " Estudios sobre la muner 1. El Empleo y la Mujer. Bases Teóricas, Metodológicas y Evidencia Empírica SPP, INEGI, México

Arias Patricia. 1988. "Nueva Industrialización, otros Trabajadores" en Ciudades, No. 7 julio-septiembre. México.

Aria Salud. Gula práctica de Servicios en infraestructura para la salud Oficialia Mayor 1994. D.D.F.

Arizpe, Lourdes. "Mujer en el Sector de Trabajo Informal de México: Un Caso de Desempleo o de Elección Voluntaria". Estudios de Población , Vol. 1, No. 11 CONAPO. México.

Benería, Lourdes y Martha Roldán. 1993 "Las Encrucijadas de Clase y Género, Trabajo a Domicilio, Subcontratación y Dinámica de la Unidad Doméstica de la Ciudad de México". El Colegio de México: FC E, México.

Benton, Lauren A. Manuel Castells y Alejandro Portes (Eds). 1989 " The informal economy. Studies in advanded and less developed countries " Baltinore, MD John Hopkins University Pres.

Browning, Harley. 1972, "Some Problematics of the Terciarization Process", 40 Congreso de Americanistas, Roma.

Bueno, Carmen. 1988. Preparación y Venta de Comida Fuera del Hogar. Un Estudio Cualitativo de la Ciudad de México Documentos de Trabajo. Centro de Estudios Sociológicos. El Colegio de México

Casar, José I. y Jaime Ros. 1987. " Empleo, desempleo y distribución del ingreso ", en Tello, Carlos (coord.), México: informe sobre la crisis 1982-1986, México, UNAM Castells, M. y A Portes: "World underneath: The origins, Dynamics and effects of the informal economy ". Documento presentado en conference on the comperative Study of the informal sector. harper's Ferry West.

COPLAMAR (Coodinación General del Plan Nacional de Zonas Deprimidas y Grupos marginados) 1983. Geografía de la marginación en México, México, Siglo XXI.

Cordera, Rolando y Enrique Gonzalez.1991. "Crisis and Transition in the Mexican Economy", en González de la Rocha, Mercedes y Agustín Escobar, Social Responses to México's Economics crisis of the 1980s, San Diego, Center for U.s.- Mexican Studies, University of California.

Colombine Renè. 1992. " El acceso a la Vivienda en la Cd. de México a la ZMCM." Set. Act. y persp. demográfica urbanas. CONAPO México 1a.

Córtes, Fernando. 1988. " El Mercado de Trabajo Urbano y I.. Sociodemografía Mexicana en la Mitad de la Década de los Ochenta; Algunas Consideraciones Metodológicas " ponencia presentada en la III Reunión Nacional sobre Investigación Demográfica en México, UNAM /Socienda Mexicana de Demografía (mimeo)

Cooper, Jennifer, Teresita de Barbieri, Tera Rendón, Estela Suárez y Esperanza Tuñón, 1989. " Fuerza de Trabajo Femenina Urbana en México." Vols.I y II. Colección, Las Ciencias Sociales. Coordinación de Humanidades. UNAM. Miguel Angel Porrua, México.

Encuesta Continua de Ocupación (ECSO) 1979. México, Direccción General de Estadística, 1er. Trimestre.

Encuesta Nacional Demográfica (END) 1982. México, Cnsejo Nacional de Población (CONAPO). Informe presentado en 1982.

Encuesta Nacional de Empleo (ENE) 1988, México, Secretaría del Trabajo y Previsión Social, Dirección General de Empleo, Informe publicado en 1991.

Encuesta Nacional de Empleo (ENE) 1992 y 1993

Encuesta Nacional de Empleo Urbano (ENEU) 1987, México, Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) , diversos trimestres.

García, Brígida. 1988. " Desarrollo económico y absorción de fuerza de trabajo en México ": 1950-1980, México, El Colegio de México.

García Brígida, 1975." La participación de la población en la actividad económica ", en Demografía y Economía, Vol. IX, núm. 1 México, El Colegio de México.

García, Brígida 1990. "La Importancia del Trabajo no Asalariado en la Economía Urbana " Estudios Demográficos y Urbanos. Vol. 4, No. 3, septiembre- diciembre.

García, Brígida y Orlandina de Oliveira, 1990 "Recesión Económica y Cambios en las Determinantes del Trabajo Femenino". El Colegio de México, México

Garza, Gustavo. 1993. "Crisis industrial ", en Atlas de Monterrey, El Colegio de México y la Universidad Autónoma de Nuevo León.

Garza, Guatavo. 1991. "Dinámica industrial en la ciudad de México, 1940-1988 ", Estudioa Demográficos y Urbanos, vol. 6, núm. 1, enero- abril, El Colegio de México.

Garza, Gustavo, 1980, Industrialización de las principales ciudades en México, México, el Colegio de México.

González, Butren Ma. Arcelia. 1992. "La mujer en la Economía: Estrategias de Supervivencia y Cambio", en : Temas de Población, año 2, No.6.

Infante Ricardo y Emilio Klein. 1991 , "Mercado Latinoamericano del trabajo en 1950-1990 ", en Revista de la CEPAL , núm. 45, diciembre, págs 129-144.

Informe Mensual Estadística de los Servicios Médicos del D.F., 1985.

Jusidman, Clara. 1988, " Evolución del Empleo y los Mercados de Trabajo en México, ponencia presentada en la III Reunión Sobre Investigación Demográfica en México, organizada por la Sociedad Mexicana de Demografía, México.

Levy, Noemi 1995. "Análisis de las Causas de la Crisis del Modelo Neoliberal y Alternativas". en Revista Momento Económico No. 78, marzo-abril. IIE UNAM

Martínez, Escamilla Ramón 1995. "Acerca del Estado Neoliberal en Revista Momento Económico No. 79 , Mayo-Junio, 1995. IIE UNAM

Martínez Ifegenia.- Algunos efectos de la crisis en la Distribución del ingreso. UNAM, IIES MEX. 1990.

Menkes, Bancet Dominique. 1983. Diferencias Entre los Sectores Formal e Informal de la

Montaño , Jorge. 1985. "Barreras Institucionales de Entrada al Sector Informal en la Ciudad de México" en: Documentos de Trabajo PRELAC No. 258

Moya, Palencia Mrio "Globalización y Marginación. Excelsior, Jueves 7 de diciembre de 1995.

Muñoz, Humberto, 1985, " Algunas contribuciones empíricas y reflexiones sobre el estudio del sector terciario ", en Ciencia, vol. 36, núm. 1, México.

Muñoz, Humberto y Orlandina de Oliveira, 1976, " Migración, Oportunidades de Empleo y Diferenciales de Ingreso en la Ciudad de México ", en Revista Mexicana de Sociología, año XXXVIII, núm. 1, México.

Nogueira, Paulo 1993 "Crisis Monetaria Dolarización y tipo de cambio " en Rev. CEPAL No. 50 agosto de 1993.

Oliveira, Orlandina y García Brígida. 1986. " El Mercado de Trabajo en la Ciudad de México" México, Centro de Estudios Demográficos y de Desarrollo Urbano y Centro de Estudios Sociológicos, El Colegio de México (mimeo).

Pascual y Serra 1988, "Los Efectos de la Crisis en México." México

Raczynski, Dagmar. 1977. El Sector Informal Urbano : Interrogantes y Controversias, Santiago de Chile, Programa Regional del Empleo para América Latina y el Caribe, Investigaciones sobre Empleo 3.

Ramírez Bautista Elia e Hilda R. Dávila Ibañez (Comps). 1990. Trabajo Femenino y Crisis en México. Tendencias y Transformaciones Actuales

Rendón, Teresa y Salas Carlos 1990. Cambios en el Empleo Sectorial en los Años Ochenta. La Gran Transición. La Gran Transición. División de Estudios de Posgrado. Facultad de Economía, UNAM. (Mimeo) México.

Rendón, Teresa y Salas, Carlos. 1985. Encuesta Continua de Ocupación, Trimestre 1/1979, enero 1980, Secretaría del Trabajo y Previsión Social. Características de la Ocupación Informal Urbana . México, 2a. edición.

Resultados de las Negociaciones del TLC. Rev. Mercantil de Valores No. 18, Año LII Sep. 15 1992.

Samaniego, Norma. 1990. "El Empleo en México: Crisis y Perspectivas". 1990. En Wilkie, James W y Jesús Reyes Heróles, González Garza (coordinadores). Industria y Trabajo en México. Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Atzacapozalco. México.

Sheridan, Prieto Cecilia. 1991. "Espacios Domésticos. Los Trabajos de la Reproducción" Colección Miguel Othon de Mendizabal. CIESAS. México.

Souza. Paulo y Tokman Victor. 1976. "El Sector Informal Urbano" en : El Empleo en América Latina, Siglo XXI y Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales.

Solis Silva Desarrollo Económico y necesidades sociales en Mèx. UNAM- ENTS. 1989.

Solis Silva, La vinculación del Empleo y la D.V. Rev. Trabajo Social No. 6 UNAM- ENTS.

Suárez, Estela. 1989. "La Fuerza del Trabajo Femenina en el Sector Servicios"; en Fuerza de Trabajo Femenina Urbana en México. Vol.II: Colección Las Ciencias Sociales, Coordinación de Humanidades. UNAM Miguel Angel Porrúa. México

Tello, Solís Leopoldo, Blanco, Ros y Escalante. 1988. "México Informe sobre la Crisis. México

Tokman; Victor. 1978. "Interrelaciones entre el Sector Formal e Informal, Funcionamiento y Políticas, Santiago de Chile, Programa Regional del Empleo para América Latina y el Caribe.

Tockman, Victor. 1979. "Dinámica deñl Mercado de Trabajo Urbano: El Sector Informal Urbano en América Latina". En Katzman Rubén y José Luis Reyna (Comps). Fuerza de Trabajo y Movimientos Laborales en América Latina, Colegio de México.

Yachir, Faisal 1995. "Programas de Ajuste y Neoliberalismo en el Tercer Mundo" en Revista Momento Económico No. 78, Marzo-Abril 95, IIE UNAM

Zepeda, J Mario. 1994. "Modernismo Neoliberal Mexicano, Lento e Inequitativo (Balance de un Sexenio). Revista Momento Económico No. 76 ,IIE UNAM

Ziccardi Alicia.- Delegación Cuauhtemoc de la Cd. de México D.D.F. y COLMEX Mèx. 1a. Ed. 1987 Pág. 265