



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE CIENCIAS POLITICAS Y SOCIALES

LOS CONFLICTOS SOCIOPOLITICOS EN EL COMERCIO CALLEJERO DEL CENTRO HISTORICO DE LA CIUDAD DE MEXICO

TESIS

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:

LICENCIADO EN SOCIOLOGIA

PRESENTA:

RICARDO LOPEZ SANTILLAN

ASESOR: DR. AGUSTIN ESCOBAR LATAPI



MEXICO, D. F.

1998.

TESIS CON FALLA DE ORIGEN

263745

20
2e



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.

En estricto orden de aparición

a TOÑO. ALE Y TITI.

AGRADECIMIENTOS

A mis padres les agradezco el haber cubierto mis necesidades materiales, pero sobre todo, de afecto. También les agradezco que con su ejemplo me dejaran muy claro cómo no debía ser ni proceder.

A Agustín Escobar Latapí y a Mercedes González de la Rocha les agradezco profundamente que hayan sido pieza clave para acabar con los temores que me impedían definir mi vocación de sociólogo.

Al CIESAS que decidió apoyar este proyecto. Agradezco a la comisión dictaminadora que dio su voto a favor. A Carmen Icazuriaga y muy especialmente a Mauricio Sánchez por sus amplios y atentos comentarios a mi proyecto.

A Sergio Colmenero le agradezco que en su Taller de Investigación Sociológica haya dado oportunidad para que esta tesis naciera y fuera perfilándose.

A Angélica Cuéllar por sus oportunos y generosos comentarios a este proyecto.

A Gerardo Torres Salcido por invitarme a trabajar en su proyecto, iniciándome así en el fascinante y difícil mundo de la investigación.

A Alejandro Labrador por invitarme a lo que sería mi primera experiencia docente.

A Jorge Basurto por haberme invitado a su curso y a su proyecto, pero particularmente, le agradezco haber sido una mano amiga en momentos difíciles.

A los ¿supercampeones? del Niupi-Versalles, especialmente a nuestro capitán y animador, Alejandro Makanaki; porque con ellos aprendí que perder por 16 goles no es el fin del mundo y menos si después de la derrota se mantiene la amistad y la camaradería. Lección muy importante en un mundo de vanidosos y petulantes triunfadores.

A todos aquellos que han sido importantes en mi historia: abuelos, abuelas, tíos, tías, primos, colegas, amigos, amigas (incluida, desde luego, la junta de gobierno de la dictadura de los úteros), mascotas, héroes, villanos y a todos los que por falta de memoria se me escapan.

“Cuando la sociedad es rica, la gente no tiene que trabajar con las manos y se dedica a la actividad intelectual. Hay cada vez más universidades y cada vez más estudiantes. Los estudiantes, para poder terminar sus carreras, tienen que inventar temas para sus tesis. Hay una cantidad infinita de temas, porque sobre cualquier cosa se puede hacer un estudio. Los folios de papel escrito se amontonan en los archivos, que son más tristes que un cementerio, porque en ellos no entra nadie ni siquiera el día de difuntos. La cultura sucumbe bajo el volumen de la producción, la avalancha de las letras, la locura de la cantidad...”

Franz a Sabina en *La insoportable levedad del ser* de Milan Kundera.

“Il n’y a de vrai que ce qu’il faut que je croie vrai, que ce qu’il m’est utile de croire vrai, que ce que j’ai besoin de croire vrai pour ne pas souffrir.”

Bérénice en *L’avalée des avalés* de Réjean Ducharme.

índice:

ASPECTOS GENERALES DEL TRABAJO	...1
CAPÍTULO I. LA ECONOMÍA EN SU CONJUNTO	...4
A) AGONÍA DE LOS MODELOS DESARROLLISTAS	...4
B) PRINCIPIO Y FIN DEL SUEÑO PETROLERO	...7
C) LAS POLÍTICAS DE AJUSTE DE MIGUEL DE LA MADRID	...8
D) CONSECUENCIAS DEL "LIBERALISMO SOCIAL" DE SALINAS DE GORTARI	...14
E) "LOS ERRORES DE DICIEMBRE" DEL EQUIPO DE ZEDILLO	...17
CAPÍTULO II. EL FENÓMENO DEL EMPLEO Y SU RECOMPOSICIÓN EN MÉXICO	...23
A) TEORÍAS SOBRE LA ABSORCIÓN LABORAL	...23
B) SITUACIÓN DE LOS MERCADOS DE TRABAJO EN MÉXICO	...25
C) RECOMPOSICIÓN REGIONAL DEL EMPLEO	...30
D) EL EMPLEO EN EL DISTRITO FEDERAL	...32
CAPÍTULO III. LA PROBLEMÁTICA EN TORNO AL SECTOR INFORMAL	...40
A) GENEALOGÍA DE UN CONCEPTO CONFLICTIVO	...40
B) USOS, ABUSO Y DESUSO DE UN CONCEPTO	...42
C) HERNANDO DE SOTO Y SU EQUIPO DE TRABAJO	...49
D) LA INFORMALIDAD SEGÚN EL CEESP	...51
E) FORMAS DE MEDICIÓN DEL SECTOR INFORMAL	...54
F) ARTICULACIÓN ENTRE SECTOR FORMAL E INFORMAL	...56
G) LOS CICLOS DOMÉSTICOS Y LA INFORMALIDAD	...59
H) CONSIDERACIONES SOBRE LOS INGRESOS DEL SECTOR INFORMAL	...63
I) CRÉDITOS Y FINANCIAMIENTOS DEL SECTOR INFORMAL	...64
J) SECTOR INFORMAL Y LEGISLACIÓN LABORAL	...65
CAPÍTULO IV. EL COMERCIO CALLEJERO	...67
I) PRIMERA APROXIMACIÓN AL FENÓMENO	...67
A) ¿CUÁNTOS SON Y DÓNDE SE UBICAN?	...68
B) PROCEDENCIA DE LOS PRODUCTOS QUE SE VENDEN	...70
C) POR UN INTENTO DE CLASIFICACIÓN	...71
II) BREVE HISTORIZACIÓN DEL COMERCIO CALLEJERO EN EL CENTRO HISTÓRICO DE LA CIUDAD DE MÉXICO	...76
A) EL GRAN PROGRAMA DE REUBICACIÓN DE VENDEDORES DE VÍA PÚBLICA	...77
B) LA VENDIMIA DE FIN DE AÑO	...80
C) EL PROGRAMA TRUNCO	...82
D) EL NUEVO GOBIERNO CAPITALINO	...84
CAPÍTULO V. LOS ACTORES SOCIALES INVOLUCRADOS EN EL COMERCIO CALLEJERO DEL CENTRO HISTÓRICO	...86
A) EL BANDO DE LA ARDF QUE PROHÍBE EL COMERCIO CALLEJERO EN EL CENTRO HISTÓRICO DE LA CIUDAD DE MÉXICO	...86
B) IMSS Y HACIENDA	...91
C) CÁMARAS DE COMERCIO	...96
D) LOS INSPECTORES DE VÍA PÚBLICA	...102
E) LÍDERES Y LIDERAZGOS EN EL COMERCIO CALLEJERO	...107
F) MERCADERES	...118
G) VECINOS	...120
H) VENDEDORES	...121
I) ¿SON LAS AGRUPACIONES DE VENDEDORES UN MOVIMIENTO SOCIAL?	...124
CONCLUSIONES	...135
ÍNDICE DE SIGLAS	
BIBLIOGRAFÍA	

ASPECTOS GENERALES DEL TRABAJO

Partiendo del hecho de que el fenómeno del comercio callejero no es nuevo pero sí ha adquirido otra dimensión a partir del nuevo modelo de desarrollo económico adoptado por Miguel de la Madrid, hemos decidido hacer cierta contextualización del comportamiento general de la economía nacional, que en un *continuum* nos va llevando a la situación de los mercados de trabajo, primero en México y más particularmente, en el Distrito Federal. Se puede decir que esto responde a una pregunta fundamental para la presente tesis: ¿por qué de pronto tantos vendedores sobre las aceras? Sin embargo el responder a ésta primera pregunta no apunta ningún proceso propio del comercio callejero, incluso se corre el riesgo de suponer que sólo una explicación economicista puede ser útil para abordar este fenómeno. Nada más falso que suponer que todo está determinado por la situación económica y del empleo en nuestro país; como bien se sabe, las aproximaciones monocausales empobrecen cualquier análisis. Es por eso que hacemos un amplio apartado para discutir las diferentes aproximaciones y parte de la amplia discusión que se dio en torno a la problemática del sector informal. Se concede en la presente tesis que el comercio callejero debe abordarse desde esta conceptualización, aún cuando ésta no sea muy consistente. Asumida la discusión, el propio fenómeno del comercio callejero, muy particularmente el del Centro Histórico de la Ciudad de México, exige responder a otra pregunta igualmente importante: ¿por qué los frecuentes y violentos conflictos en torno al comercio callejero? La respuesta a esta interrogante la pretendemos desarrollar a lo largo de los dos últimos capítulos. Es ésta la parte más extensa y sustanciosa de la presente tesis, de ahí que el título de la misma provenga justamente de las implicaciones sociopolíticas del comercio callejero que abordamos a la luz de la interacción de los actores que intervienen en esta problemática.

Se pretende, pues, dejar claro que el trabajo va de lo más general (la economía en su conjunto y el comportamiento de los mercados de trabajo), pasando por la teorización de la informalidad, a lo particular que sería propiamente el fenómeno del comercio callejero en el Centro Histórico y su relación con el gobierno capitalino, las autoridades de vía pública, partidos políticos, cámaras de comercio, vecinos; tomando en cuenta el fenómeno de liderazgo que se presenta y analizando la posible articulación de los ambulantes como sujeto social -en la óptica de los movimientos sociales.

Es importante entonces apuntar la estructura capítulo por capítulo de la presente tesis. En el primer capítulo se pretende dar cuenta del comportamiento a últimas fechas de la economía nacional en su conjunto; esto con la intención de contextualizar el fenómeno del comercio callejero, pues se *hace necesario explicar, entre otras cosas, la crisis de los energéticos en los años setenta, la crisis de la deuda a principios de los ochenta y los tristemente célebres errores de diciembre del 94, las sucesivas caídas del PIB, las sangrías por el pago de intereses de la deuda, la especulación financiera, la neorreconversión industrial exportadora y la fuerte inflación, destacando el impacto que estos fenómenos han tenido sobre el empleo.*

El segundo capítulo de la tesis se centrará en rescatar las teorías sobre la absorción laboral y el empleo; así mismo se explica el comportamiento del mercado de trabajo en nuestro país, su

recomposición y más particularmente lo que sucede en la capital. Obviamente el acento estará puesto en los números que dan cuenta del desempleo, pero sobre todo los que dan cuenta del subempleo pues como se verá, el desempleo abierto en nuestro país es mínimo.

Como el fenómeno del comercio callejero se enmarca dentro de lo que en teoría ha sido llamado sector informal, el tercer capítulo tratará sobre la discusión en torno a este concepto antes tan de moda y hoy día tan abandonado. Un supuesto de partida para mi trabajo es el que coincide con aquellos planteamientos que señalan que el sector informal no es nuevo, tampoco exclusivo de los países en vías de desarrollo, ni resultado de las nuevas políticas macroeconómicas de franca tendencia monetarista; pero es un hecho innegable que tales políticas económicas han provocado que este sector se convierta en una parte inseparable, y por ahora insuperable, de las economías nacionales. La revisión de este concepto de informalidad abarcará la genealogía de este concepto, algunos de los usos que se le ha dado, las propuestas para abandonarlo o sustituirlo, en fin, las diversas aproximaciones a la informalidad (incluidas las apologeticas y las satanizadoras) serán la piedra angular de este capítulo.

Después de esta contextualización de tres capítulos, el cuarto capítulo será propiamente el estudio del comercio callejero. Para comenzar se rescatan algunos conteos recientes para medir la magnitud de fenómeno por delegaciones. En el siguiente inciso se da cuenta la articulación económica entre los sectores formal e informal así como de la procedencia de los artículos que se venden en las banquetas. En otro inciso se pretende recoger algunas de las propuestas clasificatorias como un primer abordaje descriptivo. El capítulo tiene un segundo gran apartado donde se hace una breve reseña histórica del comercio callejero en el Distrito Federal, en el que se rescatan el programa de reubicación de Camacho Solís, el momento crítico de la venta callejera cada fin de año, el programa trunco del último regente, Óscar Espinosa, así como la nueva actitud del gobierno capitalino recién electo.

Esta historización nos permite entrar al último capítulo en el que se desarrolla otra articulación formal-informal. En ésta la distinción es usada para confrontar actores sociales; se trata, más bien de una articulación sociopolítica. Aquí quisimos rescatar aquel planteamiento que sugiere que la informalidad se use como medio conceptual para identificar algunos componentes de relaciones sociales. Implícitamente esta idea da consistencia a este último capítulo que decidimos comenzar con el marco jurídico que sirve para delimitar el espacio físico en el que se dan estas pugnas sociopolíticas, aquí se ponen de manifiesto las implicaciones que tiene el Bando de la ARDF que prohíbe el comercio ambulante en el perímetro A del Centro Histórico del D.F. Igualmente se abordarán las propuestas para implementar el cobro de impuestos, de derecho de suelo y la pretendida obligación de que los ambulantes entren en algún sistema de seguridad social y paguen impuestos. En el resto del capítulo retomamos el discurso de cada actor social involucrado y abordamos el trato clientelar y proselitista que le dan los partidos políticos a los grupos de ambulantes vía los líderes. El liderazgo, tema por excelencia de la sociología desde los padres fundadores, también merece su espacio particular. Ahondaremos en la actuación de los gobiernos capitalinos, desde la exigencia de habitar las plazas comerciales de Camacho Solís hasta las persecuciones al estilo de Espinosa Villarreal. De la misma manera, se evidencia que para algunos

funcionarios menores, como los inspectores de vía pública, es el ambulante una pequeña mina de oro que han sabido explotar. Culminamos el trabajo con un análisis propiamente de la actuación de los vendedores.

Conviene mencionar que el trabajo comienza a partir del agotamiento del modelo desarrollista y pone el acento en los tres últimos sexenios. De la misma manera, hemos decidido hacer la tesis sobre el Centro Histórico porque se puede decir con certeza que es justo ahí donde el hecho se presenta con mayor intensidad. De alguna manera es la lente de aumento que podría ser útil para explicar algunas generalidades de este hecho, sin embargo, no está de más recordar que lo que sucede en el Centro no ocurre en todo el D.F., ni mucho menos en todo el país, pero insistimos en señalar que, dado que es el lugar donde se exagera el fenómeno puede resultar bastante más útil para apuntar ciertas generalidades que cualquier estudio de caso que se refiera a alguna otra zona en particular.

CAPITULO I. LA ECONOMÍA EN SU CONJUNTO

Everybody knows the fight was fixed:
the poor stay poor,
the rich get rich.
That's how it goes.
Everybody knows.

Leonard Cohen.

Actualmente el mundo, desesperado, murmura fórmulas mágicas acerca del mercado como remedio, como si eso pudiera resolver algo. Pero la medicina mercantil es mercuriocrómico y no impedirá que el deterioro se extienda. "El concepto de desarrollo nacional 1917-89" Immanuel Wallerstein.

En este capítulo pretendemos dar un contexto general de la situación económica del país durante los últimos sexenios. Comenzamos con un breve recuento de las líneas generales que guiaron la política económica del estado mexicano postrevolucionario. Seguimos con el pretendido ajuste estructural que iniciaría en el sexenio de López Portillo pero que se pospuso porque nuestro país fungió como esquírol durante el boicot petrolero de la OPEP. Valiéndose de esta situación, México logró hacerse de importantes ingresos por el consecuente encarecimiento de los hidrocarburos pero la tendencia luego se revirtió. Al final del efímero auge petrolero el país quedó en crisis y sobreendeudado. El nuevo grupo en el gobierno encabezado por De la Madrid se ve obligado, a cambio de los préstamos otorgados por los organismos financieros multilaterales, a no posponer más el ajuste estructural. El gobierno de Salinas eleva la dosis de la medicina monetarista y esta tendencia se continúa hasta el actual gobierno. Veamos, pues, esta situación más al detalle.

A) AGONÍA DEL MODELO DESARROLLISTA

Al terminar la Revolución no hay una burguesía poderosa y consolidada que sea capaz de dirigir económicamente al país, el Estado entonces tiene que asumir esa responsabilidad junto con todas las responsabilidades sociales que asumió en la Constitución del 17. Se adopta, pues, un modelo de Estado rector que se hará responsable de manejar una economía mixta en la que dicho Estado dirige y complementa la inversión privada para garantizar el crecimiento económico y romper con la dependencia con el exterior. Era, pues, interés primordial del Estado promover a la incipiente burguesía nacional vía sustitución de importaciones y no desproteger a las clases populares ¹.

De 1940 a 1981 hay un considerable crecimiento económico, el PIB creció, en términos reales, más rápido que la población. En los cuarenta y cincuenta la inflación fue en promedio del 13% y la tasa de crecimiento fue de 6.1%, para los sesenta la tasa de crecimiento fue de 7.0% con tipos de cambio estables y con poca inflación, en los setenta la tasa de crecimiento fue de 6.5%, promedio,

¹ Jorge Basurto y Aurelio Cuevas (coord). *El fin del proyecto nacionalista revolucionario*. UNAM-IIS. México. 1992.

los primeros cuatro años y en los tres últimos años la tasa fue de 8, 9.2 y 8.3%, con una inflación promedio para los últimos cuatro años de 21% anual². En concreto: México era una economía muy dinámica y pujante con reputación mundial por su crecimiento económico sostenido y estabilidad política que mantuvo desde el nuevo régimen surgido de la Revolución. Mediante políticas fiscales y monetarias muy sólidas se volvió atractivo a la inversión privada, primordialmente extranjera, aunque también nacional en menor medida; por otro lado, el Estado, como rector de la economía, se encargó de que sus tasas de inversión fueran muy altas, con la idea de impulsar el crecimiento nacional. “Desde mediados de los 50 hasta la primera mitad de 1970 la tasa de crecimiento económico fue de 6 a 7 % promedio anual, con baja inflación (por abajo del 3% anual en los 60)”, época conocida con el nombre de “Desarrollo Estabilizador”, que aún con el crecimiento económico tan acelerado, fue el comienzo de la desigualdad en la distribución de la riqueza³.

Durante el lapso 1950-77 el 20% de la población del país con más bajos ingresos, perdió participación en el ingreso nacional, alcanzando para este último año, apenas el 3.54% del ingreso global, mientras que el 20% de población con ingresos más altos, alcanzaba poco más de la mitad del ingreso nacional⁴. Sin embargo en estos cálculos no hay acuerdo pues por otro lado se ha apuntado que este periodo de auge trajo consigo una distribución más equitativa de la riqueza nacional, al menos para la clase trabajadora urbana y para la clase media; esto tomando los percentiles 21 a 90 que en este periodo crecieron del 44.9 al 61.2% del ingreso nacional, de la misma manera que los grupos de menores ingresos (del decil más bajo) se redujeron del 2.4 al 1.1% del PIB, mientras que el grupo del decil más alto redujo su participación en el PIB del 49.0 al 36.6%⁵. En lo que hay acuerdo es que durante el periodo, en el reparto de la riqueza nacional hay dos grupos de población cuyos ingresos comienzan a deteriorarse de manera importante: los ingresos más bajos correspondieron a agricultores (de autoconsumo o jornaleros) seguidos por los marginados urbanos (sobre todo aquellos dedicados al empleo por cuenta propia y servicios).

Es durante la presidencia de Echeverría que el gobierno, un poco orillado por la reticencia a invertir por parte de la iniciativa privada, decide participar aún más en la economía y se convierte en el principal empresario y en el principal empleador del país. La iniciativa privada rehusábase a invertir ante la amenaza de que las tasas impositivas se elevaran a consecuencia de la necesidad del gobierno de más dinero para solventar su creciente gasto. Sucedió como lo esperado, aumentaron los impuestos, provocando que los inversionistas sacaran su dinero del país, en mucha mayor proporción para el final del periodo presidencial. Con la huida de los capitales y ante la falta de

² Ilgenia Martínez. “Algunos efectos de la crisis en la distribución del ingreso en México” en Carlos Tello (coordinador) *México. Informe sobre la crisis (1982-1986)*. UNAM-CIIF. México. 1989.

³ Wayne Cornelius. “Economía política de México en el régimen de De la Madrid: austeridad, crisis como rutina, e inicios de recuperación” en *Investigación Económica*. No. 172, México, abril-junio de 1985, pp.335.

⁴ Nora Lustig. “La desigual distribución del ingreso y de la riqueza” en Cordera, Rolando y Carlos Tello (coords.) *La desigualdad en México*. Siglo XXI. México. 1984.

⁵ Escobar, Agustín, Frank D. Bean y Sidney Weintraub. *The Dynamics of mexican emigration*. Ponencia presentada en “Emigration Dynamics in Mexico, Central America and The Caribbean” organizada por The International Organization of Migration San José de Costa Rica, junio de 1996. Mimeo. Para lo referido, especialmente el capítulo V “poverty and income inequality”

participación privada, el gobierno optó por incrementar su gasto deficitario, endeudarse con el exterior y aumentar la oferta monetaria. La consecuencia obvia fue que el sector público aumentó su volumen de manera importante, el número de empresas del Estado pasó de 84 en 1970 a 845 en 1976.⁶ En ese último año, el gobierno de México se vio obligado a devaluar su moneda, en parte por la situación nacional, pero también por los desequilibrios financieros internacionales, la desaceleración de las economías de los países desarrollados y por la crisis energética⁷.

CUADRO 1.
PIB, VARIACIÓN ANUAL E ÍNDICE NACIONAL DE PRECIOS DE 1960-76.

AÑO	PIB*	variación %	Índice de precios**
1960	1,252,293		23,6
1961	1,306,383	4,32%	23,9
1962	1,364,631	4,46%	24,3
1963	1,467,653	7,55%	24,3
1964	1,629,151	11,00%	25,5
1965	1,729,324	6,15%	26,0
1966	1,834,746	6,10%	26,3
1967	1,942,169	5,85%	27,0
1968***	2,125,185	9,42%	29,7
1969	2,197,837	3,42%	30,2
1970	2,340,751	6,50%	32,5
1971	2,428,821	3,76%	34,0
1972	2,628,684	8,23%	35,7
1973	2,835,328	7,86%	40,0
1974	2,999,120	5,78%	49,5
1975	3,171,404	5,74%	57,0
1976	3,311,499	4,42%	66,0

*FUENTE:BD-INEGI. Estadísticas de Contabilidad Nacional. Sistema de Cuentas Nacionales de México. Series históricas desde 1900. PIB en miles de NS a precios de 1980 de la actividad económica general.

**FUENTE: BANXICO. *Precios 1927-1979*. México.1982. Índice de precios al consumidor base 1978=100

*** A partir de 1968 comienza el cálculo del índice nacional de precios, antes se utilizaba para dicho índice, el índice de precios al mayoreo en la Ciudad de México.

⁶ *Idem*, pp. 337.

⁷ Enrique Hernández Laos *Crecimiento económico y pobreza en México. Una agenda para la investigación*. UNAM-CIIH. México.1992.

B) PRINCIPIO Y FIN DEL SUEÑO PETROLERO

El régimen de acumulación había demostrado su agotamiento desde mediados de los sesenta, aunque la situación se disimuló un poco. El gobierno se había quedado muy endeudado y el FMI impuso a la nueva administración un programa de ajuste macroeconómico. López Portillo tomó posesión en 1976, prometió que reduciría el déficit del gasto público y procuraría la estabilidad monetaria, pero se encontraron nuevos yacimientos petrolíferos. Los precios del crudo estaban altísimos en el mercado internacional por la crisis de los energéticos, la nueva administración abandonó su pretendida política de ajuste y a partir de 1977 su política económica se sostuvo en el pilar del petróleo. Hubo crecimiento económico acelerado y sostenido de 1978 a 1981 gracias al mayor endeudamiento debido a este exceso de confianza en los ingresos por la venta de hidrocarburos derivado de la crisis petrolera.

En esta situación, nuestro país era uno de los principales vendedores de petróleo a los Estados Unidos, a su vez, el principal consumidor del mundo, por eso nuestro presidente aseguraba que su régimen consistiría básicamente en “administrar la abundancia” petrolera. Los ingresos petroleros en 1976 eran de 563 millones de dólares, para 1981 llegaron hasta los 14 mil 573 millones de dólares y un año después ya alcanzaban los 15 mil 600 millones⁸. La salida del tercer mundo para México parecía estar justamente en los ingresos por exportaciones petroleras. Así el sector público seguía engrosándose y endeudándose; pero poco parecía importar, al fin y al cabo el petróleo servía de garantía para la deuda, y con la deuda contratada se podían financiar programas para medianamente satisfacer algunas demandas sociales (salud, vivienda, alimentación, educación, creación de infraestructura, etc.). El sueño petrolero se mantenía vivo aún con las altas tasas de inflación que se venían registrando (36% anual promedio y 99% en el último año del gobierno)⁹. Sin embargo la realidad no fue tan grata como lo previsto. En 1981 la OPEP decide romper el embargo, saturando así el mercado mundial del petróleo y por lo tanto derrumbando los precios; a la par, los países desarrollados redujeron considerablemente su consumo -incluidos los Estados Unidos- por la puesta en marcha de programas de ahorro de energía. El sueño petrolero había provocado especulaciones exageradas sobre el crecimiento económico, el gobierno creyó que en 1982 recibiría por cuestión de exportaciones petroleras un total de 20-22 mil millones, pero en realidad sólo recibió 15 mil millones. Así de súbito se desvaneció el sueño petrolero: el Estado cayó en la cuenta que la bonanza petrolera no sería eterna, y también descubrió que la deuda externa había crecido de 30 mil 500 millones de dólares en 1976 a 82 mil millones de dólares en 1982¹⁰.

Por su parte el sector privado también había engrosado su deuda externa, había financiado su crecimiento con préstamos del exterior creyendo que la dulzura del petróleo duraría indefinidamente. Para septiembre de 1982 el estado de la economía era catastrófico, virtualmente colapsada, y como al final del sexenio de Echeverría, había que devaluar. Como es habitual, una fuerte devaluación

⁸ Hernández Laos. op.cit.

⁹ Cornelius. op.cit, pp 337.

¹⁰ Idem, pp.338

provoca crisis de credibilidad; como consecuencia el sector privado, empresarios y banqueros deciden poner su dinero a salvo: según cálculos del propio gobierno, al menos 22 mil millones de dólares en ahorros y capital de inversión fueron sacados del país ¹¹. El presidente decidió, con la intención de frenar la devaluación del peso, nacionalizar el sistema bancario. La comunidad bancaria internacional aceptó gustosa la nacionalización porque de esta manera el Estado mexicano se hizo aval de las deudas en dólares que habían contratado los bancos cuando eran privados. El dulce sueño del petróleo termina como pesadilla y se hace realidad.

Al final del mandato de López Portillo, el llamado milagro mexicano deja de serlo y en círculos oficiales empiezan a plantearse muy seriamente la necesidad de un nuevo modelo de desarrollo que deje atrás la sustitución de importaciones y el mercado interno cautivo para sostenerse en el desarrollo de las industrias manufactureras orientadas a la exportación.

CUADRO 2. PIB, VARIACIÓN ANUAL E ÍNDICE NACIONAL DE PRECIOS DE 1977-1982.

AÑO	PIB*	variación %	índice de precios**
1977	3,423,780	3,39%	85,1
1978	3,730,446	8,96%	100,0
1979	4,092,231	9,70%	118,2
1980	4,470,077	9,23%	149,3
1981	4,862,219	8,77%	191,1
1982	4,831,689	-0,63%	303,6

*FUENTE: BD-INEGI Estadísticas de Contabilidad Nacional. Sistema de Cuentas Nacionales de México. Series históricas desde 1900. PIB en miles de NS a precios de 1980 de la actividad económica general

**FUENTE: BANKICO. Precios 1927-1979. México 1982. y BANKICO. Índice Nacional de Precios al Consumidor. 1984. base 1978=100.

C) LAS POLÍTICAS DE AJUSTE DE MIGUEL DE LA MADRID

En 1982, luego de la caída de los precios del petróleo, el alza de las tasas de interés, la huida de capitales, el trauma de la nacionalización del sistema bancario, el gobierno cambió de manos y de rumbo económico. En ese año, el peso se había devaluado más del 80%, no hubo crecimiento económico, la inversión pública y privada se habían estancado y más de 20 millones de personas

11 Ídem, pp.339

estaban desempleadas o subempleadas, la situación se volvió apremiante y el gobierno decidió, en septiembre, suspender el pago de intereses por servicio de deuda. Al instante, los créditos para México se restringieron aún más. Desde principios de los años ochenta había bajado considerablemente el volumen de los préstamos mundiales a nuestro país por parte de la banca privada internacional pues quedó claro que éstos no podrían ser pagados con los ingresos petroleros. Los acreedores pasan a ser, desde entonces, los organismos financieros internacionales como el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial.

Estos procesos, comunes a otros países latinoamericanos azotados por “la crisis de la deuda” y que luego se extenderían por todo el mundo subdesarrollado, se conocieron con el nombre de préstamos de ajuste estructural o paquetes financieros. En ellos, a cambio del dinero prestado, los organismos internacionales exigían: la implementación de programas privatizadores de empresas estatales, la reorientación de la economía: de una basada en la sustitución de importaciones a otra basada en las exportaciones no tradicionales, la disminución -o contención- de los salarios, el desarrollo de la producción y el empleo, la revitalización de las áreas rurales, la descentralización del progreso económico y social, el impulso al turismo, la protección del medio ambiente, la modernización de los programas de abasto y comercialización. La piedra angular de estos ajustes fue el feroz empeño por mejorar las finanzas públicas reduciendo el déficit presupuestario, que implicaba a su vez la reducción del papel económico del Estado que se encargaría casi exclusivamente de la política monetaria (restringir el circulante y mantener la moneda subvaluada), de la búsqueda del equilibrio en la balanza de pagos y evitar a toda costa la inflación. La intención de estos planteamientos, según los postulados del Banco Mundial, es dar las condiciones necesarias para la apertura a la inversión extranjera directa para que ésta por sí misma proporcione capital y tecnología de punta para así hacer competitivas a las economías de los países no industrializados o medianamente industrializados logrando finalmente un crecimiento económico mundial equilibrado¹².

Los planes de choque, como después serían rebautizadas las reformas económicas a cambio de los paquetes de ayuda financiera, debían aplicarse a la manera ortodoxa -al pie de la letra- según “Las reglas tradicionales de condicionalidad”. Había que comenzar con el combate a la inflación, la reducción del déficit gubernamental, la restricción del crédito interno, la reducción de las tasas reales de salarios (para contraer la demanda), el incremento de los ingresos impositivos y de los precios y tarifas de los bienes y servicios públicos, mediante la eliminación de subsidios. Todo con miras a generar un superávit en la balanza comercial suficiente para cubrir los pagos del servicio de la deuda¹³.

¹² Hernández Laos, op.cit. Cornelius, op.cit: 1985 y 1986. Teresa Rendón y Carlos Salas. “Ajuste estructural y empleo: el caso de México” en *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo. Estructura y Desafíos del (des)Empleo*. Asociación Latinoamericana de Sociología del Trabajo. Año 2. Número 2. México. 1996. Rolando Cordera y Enrique González Tiburcio “Crisis and transition in the mexican economy” en *Social Responses to Mexico's crisis of the 1980's* edited by Mercedes González de la Rocha y Agustín Escobar. Center for US Mexican Studies. University of California. Sand Diego. 1991. François Roubaud. *La economía informal en México. De la esfera doméstica a la dinámica macroeconómica*. FCE-INEGI-ORSTOM. México. 1995. Lo apuntado pretende ser una síntesis de lo escrito en las referencias.

¹³ Hernández Laos, op.cit., pp.43

El equipo de trabajo de Miguel de la Madrid se dio a la titánica tarea de poner en marcha este cambio radical por la ruta propagandística del “realismo económico”. Este eufemismo no significaba otra cosa que implementar el plan de choque para reorientar, en su conjunto, la política económica según las exigencias de los organismos financieros multilaterales. El propio De la Madrid dijo “Hemos escogido la dura ruta del realismo económico porque proporciona los únicos medios para alcanzar una solución efectiva y duradera a nuestros problemas.”¹⁴

Había pues que reducir el déficit público de 18 a 8.5%, como lo exigido por el plan de austeridad para 1983. Se logró una reducción de hasta el 8.7% mediante la reducción de un 36% de la inversión pública. Para obtener ingresos el gobierno subió la gasolina, la electricidad, el transporte, el IVA de un 10 al 15%. Se redujeron las importaciones en un 42%. La inflación fue de 81% y los incrementos al salario sólo fueron de 23%. En 1983 el producto interno bruto se redujo en más de 4%. En ese mismo año la inversión privada se reduce en un 23%, y la inversión extranjera, se reduce de 680 millones de dólares en 1982 a sólo 124 millones de dólares en 1983. De hecho, la poca inversión extranjera, por las facilidades otorgadas, se realizó preferentemente en maquiladoras,¹⁵ más adelante veremos el impacto que esto tuvo en el empleo.

Para 1984 con el Plan Nacional de Desarrollo en marcha desde mayo de 1983 se acentuó la obediencia a las reglas impuestas y el sector público comenzó a reducir, aún más, los subsidios y las tarifas proteccionistas, de hecho comenzaría la venta o reestructuración de empresas estatales -las no estratégicas y las no redituables-. A la par, debía acelerarse el proceso de integración de la economía nacional a la economía internacional, para lo cual se lanzó el Plan Nacional de Fomento Industrial que otorgaba créditos para la introducción de tecnología moderna para procurar la competitividad de las empresas en la víspera de la mayor apertura al mercado mundial. Aún así no se recuperaba la confianza de los inversionistas privados y pese a que se les otorgaba un tipo de cambio preferencial había reticencias a la inversión productiva; algunos al parecer, todavía no se recuperaban del impacto de la nacionalización bancaria. De la Madrid cedió comenzando a planear de nuevo la privatización de los bancos que se volvieron prioridad por ser un espacio muy deseado por la inversión privada. El supuesto de partida fue que la reprivatización bancaria permitiría apresurar la recuperación económica. Finalmente en 1984 aparecen los primeros signos de recuperación económica: el PIB crece aunque sin remontar la caída del año anterior, al mismo tiempo que se expande la inversión privada a una tasa de 9%¹⁶. Sin embargo, el sector privado no dejaba de mostrarse temeroso, por un lado se le ampliaban horizontes, pero por otro, comenzaba a perder posiciones en el mercado nacional. El debilitamiento de las barreras arancelarias provocó que algunas empresas extranjeras ganaran importantes espacios otrora de empresas nacionales; provocando que las tasas de inversión privada no fueran como se esperaba.

14 Miguel de la Madrid. Segundo Informe de Gobierno, 1984. cit.pos. Cornelius, pp.331.

15 Cornelius, op.cit.

16 José Casar y Jaime Ros. “Una visión de conjunto” y “Actividades económicas en la crisis” en Carlos Tello (coordinador). *México informe sobre la crisis (1982-1986)*. UNAM-CIIH. México. 1989.

Esta apertura económica apresurada consistió en dar cauce a otra exigencia de los organismos multilaterales: que México se incorporara al GATT en 1985. De hecho se pretendió subvaluar al peso para hacer más baratas las exportaciones en los mercados internacionales y más caras las importaciones para evitar así su consumo en el mercado interno; pero a final de cuentas por la eliminación de barreras en aranceles, los resultados lógicos fueron el cierre masivo de pequeñas y medianas empresas sin capacidad competitiva, obviamente esta situación se tradujo en un fuerte desempleo¹⁷.

En este mismo año de 1985 lo que, según los planificadores, era una crisis pasajera, pese a algunos indicios de recuperación, aún no terminaba, se registró crecimiento económico de 2.6% que en términos reales no significaba nada. De hecho para 1986 habría de negociarse con los acreedores un nuevo acuerdo de rescate financiero. En el último trimestre de 1984, la política de austeridad estatal se relajó y esto provocó que al principio del año siguiente aumentara la inflación, se devaluara el peso y los capitales huyeran de nuevo. El relajamiento en la práctica de austeridad se debió a que para julio de 1985 se celebrarían elecciones en varios estados del norte del país: Chihuahua, Sinaloa, Nuevo León y como se trata de estados con muchos simpatizantes panistas se hacía necesario echar a andar la maquinaria priista; para eso se necesitaban importantes fondos públicos. En 1985 la inflación fue de 63.7%, el crecimiento de la población fue de 2.6% y entre 1983 a 1985 salieron del país 16.2 mil millones de dólares. Por otro lado, el precio del petróleo se abarató -aún más- de noviembre del 85 a febrero del 86 en un 55%, por su parte Estados Unidos decidió comprarle petróleo a Arabia Saudita y a Kuwait quienes se convirtieron los principales surtidores del hidrocarburo a Norteamérica. En el 85 un importante terremoto sacudió a los Estados de Guerrero, Michoacán, Oaxaca, México y el Distrito Federal provocando importantes daños en infraestructura por aproximadamente 5 mil millones de dólares. Carlos Salinas, en ese entonces Secretario de Programación, le confiesa a "The San Francisco Chronicle" el 21 de abril del 86, que si el país fuera una empresa, ya sería tiempo de declararla en quiebra¹⁸.

Para sortear tantos problemas y reducir los gastos, habían algunas salidas rápidas: despedir empleados del sector público y reducir al mínimo los subsidios. Por ejemplo, los subsidios vía CONASUPO, del 84 al 86 fueron reducidos 80% en términos reales, los subsidios a leche y tortillas se redujeron y sólo quedaron los vales de liconsa y los tortibonos. Se incrementó el precio de la gasolina y el Metro subió de 1 peso a 20 pesos. Según los economistas del FMI de no haberse tomado estas medidas la inflación habría sido de 115% anual y no de 59.2% en 1984 y de 63.7% en 1985, además la política fiscal se volvió más gravosa porque el Estado necesitaba dinero¹⁹, recuérdese la propaganda de la Secretaría de Hacienda con "Justino Morales" persiguiendo a los contribuyentes.

¹⁷ Teresa Rendón y Carlos Salas. "Ajuste estructural y empleo: el caso de México" en *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo Estructura y Desafíos del (des)Empleo*. Asociación Latinoamericana de Sociología del Trabajo. Año 2. Número 2. México. 1996.

¹⁸ Cít.pos. Wayne Cornelius *The political economy of Mexico under De la Madrid: the crisis deepens, 1985-1986*. Center for US-Mexican Studies, University of California, San Diego. 1986

¹⁹ Idem.

La inversión estatal se redujo del 11% del PIB en 1981 a 3.4% en 1986. Por otro lado la carga de la deuda externa implicaba a más del 60% del PIB de 1986 y el pago de intereses implicaba el 70% de todos los ingresos por exportaciones. Los emisarios del FMI y del gobierno de los Estados Unidos insistían en que nuestro país iba por buen camino y que mientras más incentivara el libre mercado y estimulara la inversión más rápido iba a crecer, sobre todo si estimulaba la inversión extranjera, y para eso tenía que modificar la ley de inversión extranjera de 1973 que le impedía a cualquier extranjero o firma extranjera tener más del 49% de las acciones de una empresa establecida dentro del territorio nacional -salvo en la zona fronteriza. Esta ley, de hecho, no se modificó pero si se interpretó con ventajas para los inversionistas extranjeros y de manera que pudiera entrar dinero al país. Por eso se desarrollaron tanto las maquiladoras, porque podían estar constituidas con el 100% de capital extranjero. En 1975 comenzaban tímidamente estas inversiones. En el periodo 1982 a 1988 el empleo en maquiladoras creció de 127 mil empleados a más de 300 mil²⁰. Parece ser que los únicos sectores que realmente registraron crecimiento fueron las maquiladoras y los mercados financieros.

Pero la relación del gobierno con los inversionistas locales no se mejoraba del todo, ellos preferían invertir más allá de las fronteras, dando al traste con la idea de complementariedad entre las esferas pública y privada. En lo que se refiere a las expectativas de crecimiento, de hecho en el 82 la inversión privada se contrajo en 28.5 % y en el 83 descendió 36.9%. Para 1986 hay un marcado estancamiento en la inversión privada "productiva", por esas fechas los inversionistas privados comienzan a comprar activos financieros en México y en el extranjero²¹.

El gobierno que pretendía, a toda costa, repatriar capitales, empieza con las privatizaciones, pero los inversionistas seguían escépticos al respecto. Las empresas paraestatales trabajaban con números rojos, con una burocracia administrativa muy onerosa por su volumen y muy corrupta por sus prácticas, situación que las hacía poco atractivas a la inversión. El Estado decide entonces poner precios de ganga a sus empresas. La ola privatizadora comienza con 466 empresas no prioritarias ni estratégicas de un total de 1,155. A la par o como consecuencia de las privatizaciones comienzan los despidos masivos. Un caso de tantos: Fundidora Monterrey que el 10 mayo de 1986 despidió entre 10 y 15 mil empleados²².

En síntesis, la inflación registrada fue de un 60% anual, promedio, la devaluación acumulada durante el sexenio fue del orden del 90% . En esta crisis económica se redujo el PIB, el consumo, la inversión pública y privada, se agravó la muy inequitativa distribución del ingreso, aumentó el deterioro del salario real y se redujeron los subsidios, se estancó el empleo, se acentuaron los índices de pobreza y de pobreza extrema, y a partir de entonces se ha vuelto preponderante el capital

²⁰ Rolando Cordera y Enrique González Tiburcio. "Crisis and transition in the mexican economy" en *Social responses to Mexico's economic crisis of the 1980's* edited by González de la Rocha, Mercedes y Agustín Escobar. Center for US-Mexican Studies. University of California. San Diego, 1991.

²¹ José Casar y Jaime Ros. op.cit

²² Cometius. op.cit.

financiero frente al industrial²³. Por otro lado, el elevado endeudamiento por el efímero auge petrolero (para 1988 los ingresos por exportaciones petroleras habían caído hasta 6 mil 700 millones de dólares), las elevadas tasas de interés por servicio de la deuda, el deterioro en los términos de intercambio, etc., implicaron una transferencia bruta de recursos al exterior en el periodo 1982 a 1988 del orden de los 70 mil millones de dólares²⁴, buena parte del capital de la deuda, y a eso debe agregarse la transferencia de recursos por fuga de capitales. Sin embargo, en el último año de mandato de De la Madrid, por la contracción interna y reestructuración de la deuda las finanzas se recuperan.

Durante este periodo de gobierno México se volvió un “exportador neto de capitales”; por un lado, buena parte del dinero salía por las obligaciones de deuda contratada -tanto pública (que en 1981 representaba el 5% del PIB y para 1987 llegó al 20%, lo que traducido a dólares era 96 mil millones) como privada-, pero también por la fuga de capitales y por la renuencia de empresarios que se negaban a invertir aquí. Esto significó que los recursos monetarios escasearan y esa situación fue tierra fértil para el cambio de rumbo económico pues el país, por la necesidad de dinero, aceptó sin cuestionamientos las condiciones de los organismos financieros internacionales.

CUADRO 3.
PIB, VARIACIÓN ANUAL E ÍNDICE NACIONAL DE PRECIOS DE 1983-88.

AÑO	PIB*	variación %	Índice de precios**
1983	4,628,937	-4,20%	2,0
1984	4,796,050	3,61%	3,2
1985	4,920,430	2,59%	5,3
1986	4,735,721	-3,75%	10,9
1987	4,823,604	1,86%	28,4
1988	4,883,679	1,25%	43

*FUENTE: BD-INEGI. Estadísticas de Contabilidad Nacional. Sistema de Cuentas Nacionales de México. PIB en miles de NS a precios de 1980 de la actividad económica general.

**FUENTE: BANXICO. *Índice Nacional de Precios al Consumidor*. 1998. Base: 1994=100.

²³ Martínez, I. Op.cit.

²⁴ Hernández Laos. Op.cit.

D) CONSECUENCIAS DEL “LIBERALISMO SOCIAL” DE SALINAS DE GORTARI

Los años ochenta fueron de fuerte crisis para el sistema mundo capitalista pero la reestructuración logró paliar sus efectos en los países acreedores. Sin embargo la situación no fue igual para los países latinoamericanos, que padecieron esa década calificada por la CEPAL como la “década perdida”. En México, aunque la situación económica no mejoró en nada con respecto al decenio anterior, se consideró, por los momentáneos resultados de la política delamadrilista, que la rectificación en el modelo de desarrollo hacía de nuestro país, a decir de los organismos multilaterales, un ejemplo para los demás países en crisis. México, después de los estragos de la crisis de la deuda, vuelve al crecimiento económico, aunque lento en un primer momento. Luego de la caída de 1986, el país vuelve al crecimiento en 1987. A partir de 1988 se lograría, de nueva cuenta, que el crecimiento económico superara el crecimiento demográfico, pese a que la inflación se acercaba al 160% anual. La recuperación se debió, primordialmente, al crecimiento de las exportaciones de bienes manufacturados; este dinamismo que comienza con las exportaciones no petroleras continúa con la inversión pública que creció más del 12% en 1990 y llega a la inversión privada y luego al consumo privado²⁵.

El nuevo equipo en el gobierno puso en marcha, el propio año de su llegada al poder, un ambicioso plan que implicó la apertura de fronteras y la integración de la economía nacional a la economía de los Estados Unidos. Sin embargo, el punto más fuerte y novedoso del gabinete salinista fue el cambio en la política monetaria. Con De la Madrid el peso había sido deliberadamente devaluado para hacer competitivos los precios de los bienes intercambiables en los mercados internacionales, a la inversa, Salinas y su equipo bloquean y estabilizan el tipo de cambio con el primordial objetivo de abatir la inflación. Se pasó, por tanto, de un rígido control por el Banco de México, a un deslizamiento constante en el valor del peso. La política monetaria dio resultado pues de un aumento de precios de 159% registrado en 1987, y poco mayor en el 88, la inflación se redujo a 20% para el 89. A partir de ese año, con la contundencia del efímero éxito, las autoridades monetarias se propusieron sobrevaluar el peso, aunque se permitía un mínimo desliz diario de 0.3 pesos por dólar. Esta estrategia antinflacionista basada en la paridad peso dolar disminuyó la competitividad en precio de las exportaciones, aunque, se vio que éstas, como tendencia general, seguían en aumento sobre todo las destinadas a Estados Unidos, debido especialmente a los tratados comerciales que reducían las tarifas arancelarias²⁶. Esto benefició el dinamismo de las maquiladoras, sobre todo de aquellas multinacionales que representan a firmas extranjeras que mantienen salarios aún más bajos que el resto de la industria nacional.

²⁵ François Roubaud. *La economía informal en México. De la esfera doméstica a la dinámica macroeconómica.* FCE-INEGI-ORSTOM. México. 1995. pp. 258-262.

²⁶ *Idem*, pp.263

El otro lado de la moneda fue la llegada masiva de mercancías importadas, en parte por el tipo de cambio sobrevaluado pero también porque México redujo unilateralmente las tarifas arancelarias por abajo de lo acordado en el GATT. El valor monetario de las importaciones creció en los cuatro primeros años del salinato de 12,200 a 30 mil millones de dólares, impactando desfavorablemente a la balanza de pagos que desde el mismo 88 volvió a ser negativa. Sin embargo, esto no trajo consecuencias funestas al principio pues no se desequilibraron las finanzas nacionales, gracias a que, paralelamente se repatriaron capitales y aumentó la inversión extranjera directa. En 1989 se reestructura parte de la deuda externa y esto, junto con el manejo de las tasas de interés, permitió que las sangrías por pago de deuda no fueran tan severas y a la par permitió que entrara al país una importante suma de recursos del exterior. La consecuencia fue el crecimiento económico constante de 1989 a 1992.

Los recursos provenientes del exterior fueron principalmente en inversiones de cartera, bursátiles, especulativas y éstas jugaron el papel que en otros tiempos tenía el endeudamiento y fueron la causa principal de la crisis del invierno del 94²⁷. De la misma manera para mejorar las finanzas públicas se continuó la acelerada venta de empresas paraestatales y se amplió la base fiscal. Se vendieron las empresas más importantes -aunque con De la Madrid ya se habían vendido más de 600 paraestatales de segundo orden²⁸, fue en el salinato que se vendieron los platos fuertes como Telmex y los bancos. De las 1,155 empresas propiedad del Estado en 1982, para 1994 sólo quedaban 200²⁹. Las privatizaciones pretendieron otorgar a los empresarios nuevos espacios para que tuvieran su dinero en el país y no cayeran fácilmente en la tentación de sacarlo al menor pretexto. Sabemos que estas ventas no fueron un simple cambio de manos, sino implicaron procesos muy marcados de recorte de personal, con la intención primordial de hacer más atractivas las empresas estatales que tenían fama de ser, más que productoras, empleadoras de un sin fin de personas de las cuales se podía prescindir sin perjudicar el buen funcionamiento general de la empresa.

En lo que se refiere a salarios, estos se habían deteriorado fuertemente y de manera general entre 1982 y 1985, pero con Salinas se recuperaron los ingresos de una importante parte de la población; es un hecho que los deciles más bajos de ingresos se deterioran marcadamente y también se recrudece la diferencia por género y por clase pero los salarios reales aumentan aunque se agudiza la desigualdad. De alguna manera, pese al crecimiento económico los industriales se habían malacostumbrado a las políticas de contención salarial, si acaso se pensara en la reducción de las utilidades por mejoras salariales, esto implicaría automáticamente una reducción de la inversión privada. Por eso las mejoras salariales sustanciales no fueron para el conjunto de los trabajadores, sólo se benefició, con las nuevas reglas de juego, el 11% de la sociedad - la del "primer México"-

²⁷ Teresa Rendón y Carlos Salas. "Ajuste estructural y empleo: el caso de México" en *Revista Latinoamericana de Estudios del trabajo. Estructura y desafíos del (des)empleo*. Asociación Latinoamericana de Sociología del Trabajo. Año 2. Número 2. México, 1996. pp 80

²⁸ Roubaud. op.cit, pp.264

²⁹ Idem, pp. 80

mientras que el “segundo México” siguió condenado a bajos salarios. Un México, el primero, está orientado y relacionado con la dinámica mundial, mientras el otro, el doméstico, el del mercado interno se rezaga inexorablemente. El poder adquisitivo del primer México a partir del 88 ha crecido, mientras el del segundo México, deja de ser garantía de supervivencia y también deja de ser referente por las nuevas políticas de flexibilización laboral³⁰.

El sector de las grandes empresas privadas durante el periodo de Salinas sufre un doble movimiento: una parte crece (en los mercados externos, aunque también en menor medida en el interno) y esto dinamiza el empleo pero luego, por la exigencia del mejoramiento de la productividad, se sustituye mano de obra, se flexibilizan las condiciones de trabajo y se reducen las prestaciones sociales. A diferencia del periodo de De la Madrid en el que el sector público fue un espacio en el que se paliaron los efectos negativos de la crisis, con Salinas sucede a la inversa con la venta de las empresas públicas y la contracción del presupuesto estatal. El empleo en el sector público se estanca y tiende a disminuir, los salarios no crecen en la misma proporción que en el sector privado. Son otra vez las maquiladoras las que contribuyeron en buena medida a la creación de empleos formales aunque en el 88 sólo empleaban al 1.7% de la PEA³¹.

La nueva política económica en verdad estaba reactivando la economía del país, durante un breve periodo México volvió a ser “el milagro” que se podía exhibir publicitariamente como modelo de “ajuste estructural” por los organismos financieros multinacionales. Justo al comienzo del último año de gobierno, entró formalmente en operación el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, las reservas monetarias del país llegaban a los 25 mil millones de dólares y un crecimiento del PIB de más de 5%. Pero a medida que transcurría el año el panorama iba haciéndose sombrío, al final del delirio salinista se perfilaba la peor crisis financiera del país, en parte derivada de la inestabilidad y la violencia política, de los conflictos sociales como el de Chiapas, pero con un componente estructural: el déficit de la cuenta corriente de la balanza de pagos que llegaba al 8% del PIB³².

³⁰ Idem, pp.260 a 291, para hacer estas consideraciones Roubaud se basa en un trabajo de Husson quien considera a la economía mexicana como un fordismo restringido no propiamente dualista pero en el que se ha polarizado marcadamente el ingreso.

³¹ Idem, pp.291 a 296

³² Adrian Sotelo. “América Latina en la reestructuración económica mundial” en *Estudios Latinoamericanos*. Núm.4. Año2. México, jul-dic de 1995. pp. 61.

CUADRO 4.
PIB, VARIACIÓN ANUAL E ÍNDICE NACIONAL DE PRECIOS DE 1989-93.

AÑO	PIB*	variación %	Índice de precios**
1989	5.047.209	3,35%	51,6
1990	5.271.539	4,44%	67,1
1991	5.462.729	3,63%	79,7
1992/p	5.615.955	2,80%	89,3
1993	5.649.674	0,60%	96,4

*FUENTE: BD-INEGI. Estadísticas de Contabilidad Nacional. Sistema de Cuentas Nacionales de México.

PIB en miles de N\$ a precios de 1980 de la actividad económica general

** FUENTE: BANXICO. *Índice Nacional de Precios al Consumidor*. 1998. Base: 1994=100.

Hemos decidido no contemplar el último año del gobierno de Salinas para incluirlo en el período de Zedillo por ser al principio del gobierno de éste último que estalló la crisis del 94.

E) “LOS ERRORES DE DICIEMBRE” DEL EQUIPO DE ZEDILLO

Los planes que comenzaron con De la Madrid y se radicalizaron con Salinas provocaron un violento cambio en las formas de control, gestión y asociación del gran capital. Los grupos de inversionistas tuvieron que procurar “alianzas estratégicas”, debido a que con la apertura comercial corrían el riesgo de desaparecer; esto orilló a algunos a la fusión con otros grupos locales que en algún momento pudieron ser antagónicos, pero que frente a la fuerte competencia, podían ser la única esperanza de permanencia en el mercado; igualmente se dieron los casos de alianzas con empresas extranjeras.

Pero la tendencia fundamental, sobre todo a partir del gobierno de Salinas, fue la condición de necesidad de todos los inversionistas a integrarse a la competencia de los mercados financieros. Competencia aún más feroz que la comercial, pues se le asignó un lugar preponderante en la economía nacional como polo de atracción para captar buena parte de las inversiones foráneas, de ahí que a México se le considerara como uno de los mercados emergentes más atractivos. En los tres primeros años de los noventa, el 70% de la inversión extranjera se hacía en cartera. En 1993 en México se emitieron el 18% del total mundial de acciones, logrando ingresos por 4 mil millones de dólares; para 1994, esa misma cantidad se logró apenas en el primer bimestre³³. Sin embargo a la par de estos ingresos de divisas tan importantes, se daban signos alarmantes. Por un lado surge una oligarquía de empresarios nacionales (24 que suman una fortuna superior a los 44 mil millones de

³³ Carlos Morera. “La reorganización del capital en México” en *Comercio Exterior*. Vol. 45, número 1. México. Enero del 95.

dólares³⁴) y extranjeros con un poder económico sin precedente; esta oligarquía se conformó con los dueños de algunas importantes empresas, pero sobre todo por los dueños de las operadoras bursátiles que se aliaron y se hicieron dueños de las aseguradoras y de los bancos, es decir, de casi la totalidad del sistema financiero³⁵. Este grupo de empresarios había sacado cerca de 10 mil millones de dólares del país durante el primer semestre del último año de gestión del gobierno salinista, de hecho, el 22 de abril, el Banco de México inyectó 3 mil millones de dólares interviniendo 63 veces en el transcurso del día para contener las tasas de interés y una importante devaluación³⁶. Por otro lado, y en contraste con los dueños del dinero, se da un número considerable de quiebras de empresas, un acelerado deterioro de las condiciones de vida, incluido un fuerte desempleo con expansión de la pobreza extrema. Después de varios años de magia salinista, 1993 fue un año de recesión, durante este año el empleo cayó 12.4% y fue el sector manufacturero donde el desempleo fue más dramático, aumentó considerablemente la cartera vencida como consecuencia de encarecimiento del crédito que también provocó el retroceso de la inversión privada.

En 1994 se presentó la debacle, la crisis más severa en la historia del país. En abril ya se manifestaban signos de alarma y la posibilidad de una importante devaluación, sin embargo, la crisis no se expresó en toda su dimensión hasta el invierno, con el cambio de gobierno. El último año salinista fue de importantes conflictos internos: comenzó el 1o de enero con la aparición del Ejército Zapatista de Liberación Nacional; para marzo el candidato priísta a la presidencia, Luis Donaldo Colosio, fue asesinado después de un acto de campaña en una colonia popular en Tijuana; al poco tiempo, Francisco Ruiz Massieu, presidente del PRI, también fue asesinado en el centro de la Ciudad de México; a esto deben agregarse los constantes escándalos de funcionarios inmiscuidos en el narcotráfico (escándalos que incluyeron al propio procurador, Mario Ruiz Massieu detenido y luego exculpado en los Estados Unidos) y el importante incremento en el número de secuestros. Además de los problemas estrictamente políticos y sociales el último año de Salinas en el poder se dio en medio de un ambiente recesivo que se agravaba por las especulaciones y expectativas en torno al siguiente equipo de gobierno, y sobre todo por el aumento en las tasas de interés en los bonos de la Reserva Federal del Tesoro estadounidense que se hacían inversiones más interesantes y en un clima más propicio que aquel que se estaba generando en México³⁷. A consecuencia de esta serie de sucesos, caen dramáticamente las inversiones extranjeras y las nacionales provocando, el 20 de diciembre, por la salida de divisas, una importante devaluación monetaria (de aproximadamente 15%) y la consecuente política de ajuste y austeridad para paliar sus efectos. Las políticas de ajuste tenían otro origen que aquellas que se implementaron con De la Madrid; en aquella ocasión se debieron a factores externos: al problema de los hidrocarburos y al aumento en las tasas de interés en todo el mundo; pero en la crisis de finales de 1994 se debieron a problemas más bien endógenos. Técnicamente se dijo que fue consecuencia de un fuerte desequilibrio en la cuenta corriente de la

³⁴ Adrián Sotelo. op.cit. pp. 66

³⁵ Según Sotelo, en 1993, el 0.74% de la población detentaba capitales financieros que sumaban el 38.8% del PIB de ese año. Op. cit.

³⁶ Morera, op.cit. pp.32

³⁷ Escobar et al. op.cit. pp.69.

balanza de pagos, aunque ni remotamente se mencionó que este desequilibrio fue consecuencia de importantes sangrías de divisas, a su vez, consecuencia de pago de intereses de deuda externa, fuerte déficit comercial con el exterior y sobre todo por el hecho de haber subordinado el sistema productivo, pero sobre todo el financiero, a oligarquías que no se sintieron seguras con el nuevo gabinete económico y decidieron poner a salvo su dinero³⁸.

Esta crisis, dadas sus dimensiones, resultó una fuerte sacudida para el sistema financiero mundial, en especial para el resto de los países latinoamericanos, de ahí que las consecuencias en el subcontinente de esta situación se hayan divulgado con el nombre de “efecto tequila”. En función de la magnitud del colapso, el Departamento del Tesoro de los Estados Unidos se lanzó al rescate de una economía en ruinas mediante el “Acuerdo Marco de América del Norte” en el que se otorgó al gobierno de México un crédito por 20 mil millones de dólares, a condición de hipotecar los ingresos petroleros. A esta suma de dinero que habría de pagarse en 1995 se le sumaban otros 17 mil millones de dólares en pasivos de corto plazo (Tesobonos, préstamos interbancarios) en manos de inversionistas o bancos extranjeros³⁹.

El dólar se encareció considerablemente, de los casi 4 pesos por dólar a finales del salinato pasó a más de 6 pesos por dolar para septiembre de 1995, en el mismo año, para noviembre había llegado a los 8 pesos por dolar. En el mismo año, sólo se invirtieron 6 mil millones de dólares, 25% menos que en 1994; también hubo una fuerte caída del consumo y la inversión, se dio una morosidad altísima, sin precedente, aunque la inflación en el primer año se contuvo en el 50%. Los salarios reales se vinieron todavía más abajo, se redujeron en un 13.2% durante el mismo año. Uno de los sectores más dañados fue al agropecuario que además de los problemas financieros por cartera vencida y la contracción de los créditos tuvo que enfrentar una severa sequía⁴⁰. También en el PIB cayó 6.9%, mientras que el desempleo urbano alcanzaba a 2 millones de personas y la inflación llegaba 52%⁴¹.

El sistema bancario vivió momentos de angustia, se inventaron un sin fin de modalidades para darle solvencia, que aún continúan. Ni la APRE -Alianza para la Recuperación Económica- redujo la inestabilidad del sistema financiero ni del tipo de cambio, tampoco se redujeron las tasas de interés ni la desconfianza de los inversionistas, los bancos perdieron solvencia y se implementaron mecanismos de apoyo a la banca comercial como el FOBAPROA -Fondo Bancario de Protección al Ahorro- pasando a ser el gobierno, de nuevo, el principal accionista del sistema bancario pues para evitar un colapso mayúsculo intervino en los bancos CREMI, SERFIN, BANPAIS, BANCEN, INVERLAT, UNION, ORIENTE, OBRERO E INTERESTATAL, con la intención de rescatarlos y acelerar su nueva venta o fusión. También para ayudar a salir a los bancos del problema de la falta

³⁸ Sotelo, op.cit.

³⁹ Idem, pp.64. La CEPAL, en el *balance preliminar de la economía de América Latina y el Caribe 1995*, por su parte, señala que el paquete de ayuda sumaba un total de 47 mil 800 millones de dólares y el monto a pagar por la deuda del gobierno en valores de corto plazo sumaban 28 mil millones de dólares. pp. 16

⁴⁰ Idem.

⁴¹ Escobar et al. op.cit., pp.70.

de liquidez, se inventaron las UDIS -unidades de inversión- para reestructurar los créditos internos con la idea de reducir la morosidad; las UDIS consistieron en pasar los créditos a tasa de interés fija, más baja con una extensión de los plazos. Con la misma intención crearon el ADE -Acuerdo de Apoyo Inmediato a Deudores- reduciendo los intereses, condonando intereses moratorios y posponiendo o suspendiendo temporalmente los embargos y las acciones judiciales. De hecho, se puede suponer que hasta las AFORES -Administradoras de Fondos para el Retiro- instrumentos financieros en los cuales, los bancos administran los ahorros de los trabajadores y en el futuro garantizar sus pensiones, se crearon para dar solvencia a un sistema bancario que quedó muy frágil.

La deuda externa también creció, en 1981 la deuda pública y privada era de alrededor de los 78 mil millones de dólares, esto es, el 39% del PIB; en 1982 llegaba al 43% del PIB⁴²; en 1989 se situaba en los 114 mil millones de dólares, para el 94 llegó a los 125 mil millones⁴³. Recientemente la SHCP dio a conocer las cifras oficiales de la deuda externa total al 31 de diciembre de 1995, la cual, asciende a los 161 mil millones de dólares, de los cuales 117 mil millones corresponden a la deuda pública, 21 mil millones a los bancos y 23 mil millones a las empresas. Para el 96, la SHCP, tuvo vencimientos por 16 mil 900 millones de dólares que incluían los pagos al FMI por el paquete de rescate financiero, los cuales debieron reestructurarse porque no se contaba con recursos para pagar⁴⁴, la deuda llegó al 60% del PIB durante el mismo año. En general, durante el periodo que va de 1982a 1996 se habían pagado un total de 155 mil millones de dólares, sólo por intereses⁴⁵.

Para hacerse de recursos que habrían de destinarse para el pago de la deuda pública contratada con bancos, organismos financieros y aquella inversión extranjera de corto plazo en bonos y papel del gobierno la SHCP decidió endurecer la recaudación fiscal. Para tales efectos, a partir del 1o de abril de 1995 se aumentó el IVA del 10 al 15% y también se pretendió la ampliación de la base fiscal; sin embargo, por las condiciones de liquidez de las personas físicas y morales los ingresos tributarios, lejos de aumentar, descendieron 18% y los ingresos por concepto del IVA, debido a la contracción del consumo, se redujeron en 8%⁴⁶. La necesidad de recursos ha llevado a la SHCP a elaborar propaganda cada vez más amenazante enriquecida con algunas acciones ejemplares giradas a personajes públicos como el periodista Ealy Ortiz (director del diario El Universal), el empresario prófugo Alejo Peralta o el afamado boxeador Julio César Chávez, entre otros.

Como la política privatizadora no puede tener las dimensiones de las pasadas administraciones, dado que el estado ya casi no tiene empresas, ahora el gobierno quiere obtener recursos vendiendo puertos, aeropuertos, Ferronales (a excepción de la línea del Istmo de Tehuantepec que a decir del propio presidente, sigue siendo zona geográfica estratégica), en general

⁴² Carlos Tello. "La política social en México El fracaso del neoliberalismo" en *Le Monde Diplomatique*. Año 1, núm 7. Dic-ene del 98

⁴³ Sotelo, op.cit. pp 55

⁴⁴ *La Jornada*, 22/04/96, pp.52

⁴⁵ Tello, op.cit.

⁴⁶ CEPAL, op.cit. pp.18

cediendo a la iniciativa privada proyectos como la megaplanta petroquímica de Cadereyta en Nuevo León, el tren elevado en el Distrito Federal o la generación de energía eléctrica como el caso de la termoeléctrica Mérida III. De la misma manera, la actual administración ha intentado reducir el gasto público a 1.6% del PIB, esta meta se logró en 1996 y hasta que no hubo necesidad de acortar nuevamente la maquinaria priísta para las elecciones del 1997 o para el rescate financiero a las carreteras que se estructuró en el mismo año y fue aprobado por el bloque PRI-PAN según lo planteado en el presupuesto de egresos de 1998 presentado por la SHCP dentro del periodo ordinario de sesiones a finales también del 97. Este rescate financiero (que no es otra cosa que la reestatización a partir del 1o. de septiembre de 1997 de las 23 autopistas concesionadas que tuvieron problemas financieros) asciende a 18 mil 800 millones de pesos y comenzará a ser pagado a partir de 1998⁴⁷. Igualmente, la situación de los ingresos tampoco es nada favorable luego de la constante caída internacional de los precios del petróleo que se acentuó a principios de 1998, orillando al gobierno a hacer de nuevo ajustes a su gasto reduciéndolo en 15 mil 275.3 millones de pesos⁴⁸.

La crisis de finales de 1994 ha obligado a un viraje en la política cambiaria; se pasó del sistema de bandas en el cual en caso necesario el Banco de México interviene para mantener la paridad cambiaria, a uno de libre flotación en el que la oferta y la demanda de divisas determinan el precio de las monedas, aunque ocasionalmente el Banco de México sigue interviniendo con montos modestos, como sucedió el 27 de octubre del 97 que luego de la severa crisis financiera asiática (que se divulgó con el nombre de "efecto dragón") en la que para evitar una brusca devaluación del peso se "inyectaron" 200 millones de dólares al sistema financiero⁴⁹. De cualquier manera, la intención de la nueva política cambiaria es evitar que el peso llegue nuevamente a sobrevalorarse y que no suceda algo similar a lo sucedido en diciembre de 1994. Igualmente, con esta política cambiaria, se pretende seguir favoreciendo e impulsando a las industrias exportadoras, situación que ha resultado. Las exportaciones totales en 1995 se expandieron un 33%, se rebasaron los 80 mil millones de dólares por exportaciones logrando un superávit de 8 mil millones de dólares en la balanza comercial, pues a la par del aumento en las exportaciones, el volumen de las importaciones se redujo en 15%. Una vez más, al parecer, han sido las maquiladoras las que dinamizan las exportaciones, dado que la mayor parte del monto total de las exportaciones por grupo de actividad corresponden a la manufactura que las incluye, por encima de las exportaciones petroleras o de servicios⁵⁰.

⁴⁷ Del monto total 8 mil millones de pesos serán pagados a la empresa constructora ICA, 4.5 mil millones serán pagados a Tribasa, 3 mil millones serán pagados a Grupo Mexicano de Desarrollo, el resto se pagará en proporción a las conversiones realizadas. Reforma. 12/dic/97. Primera página de la Sección "Negocios"

⁴⁸ *El Financiero*. 15/01/98, primera plana.

⁴⁹ *El Financiero*. Informe especial: "Los Efectos del Dragón". 9/nov/97. Pp.49a54.

⁵⁰ Las comparaciones no son posibles con años anteriores al 91 dado que en las exportaciones se cuantificaban aparte las exportaciones de la industria maquiladora, que a partir de la fecha señalada se incluyen en las otras clasificaciones. *BD-INEGI. Sector Externo. Operaciones con el Exterior por grupo de actividad Económica.*

Por otro lado, los “errores de diciembre” trajeron consecuencias funestas al empleo. Para principios de 1995 se habían cerrado entre el 10 y 30% de las industrias fabriles del país⁵¹ el subempleo -jornada menor a las 35 horas semanales- aumentó del 22.2% en 1994 a 25.5% en 1995⁵². Los ocupados en la industria manufacturera redujeron su participación en un 22.2% en los primeros cinco meses del 95 aunque hubo una expansión de 9% en maquiladoras de junio de 1994 a junio de 1995.

CUADRO 5.
PIB, VARIACIÓN ANUAL E INDICE NACIONAL DE PRECIOS 1994-97/10.

AÑO	PIB*	variación %	índice de precios**
1993	1,304,126.90	2,01%	96,4
1994	1,372,142.30	5,22%	100,00
1995	1,276,369.10	-6,98%	156,9
1996	1,373,569.80	7,62%	200,3
1997/10***	1,348,333.80	-1,84%	226,1

*FUENTE: BD-INEGI. Estadísticas de Contabilidad Nacional. Sistema de Cuentas Nacionales de México PIB en millones de pesos a precios del 1993 de la actividad económica general

** FUENTE: DANXICO. *Índice Nacional de Precios al Consumidor*. 1998. Base: 1994=100

***pese a que las autoridades han apuntado que el crecimiento durante este año fue del 7%, las cifras disponibles en el BD-INEGI hasta octubre no registran ningún crecimiento.

Es importante recapitular. El cambio en la política económica que comenzó en el periodo presidencial de De la Madrid, luego de la breve y catastrófica bonanza petrolera, significó una recomposición del empleo en México. La premura privatizadora primero, luego (sobre todo en el periodo de Salinas y Zedillo), favorecer el delirio financiero-especulativo y desatender a los sectores productivo (que ha dejado de ser el principal generador de empleos) o comercial (que por ahora es el principal generador de puestos de trabajo), tuvieron importantes consecuencias en el empleo. También es evidente que el cambio de política económica significó el abandono del paradigma keynesiano del pleno empleo y su sustitución por la apuesta globalizadora de competitividad en las exportaciones, aún a consecuencia de una marcada contención salarial, una disminución importante en la inversión productiva y una recomposición tecnológica que sumadas a agudas y recurrentes crisis han generado un fuerte desempleo. Por eso no es casualidad que se constata el auge del empleo informal en el que se incluyen un sin número de actividades y empleos de baja calidad en un país donde el desempleo abierto es mínimo por la imperiosa necesidad de obtener ingresos.

⁵¹ Sotelo, op.cit. pp. 67

⁵² CEPAL, op.cit.

CAPÍTULO II. EL FENÓMENO DEL EMPLEO Y SU RECOMPOSICIÓN EN MÉXICO

Este segundo capítulo está dividido en cuatro apartados. El primero se centrará en una concisa recopilación tomada de un artículo de Lauren Benton y Alejandro Portes donde se apuntan las teorías que en Latinoamérica han servido para interpretar la absorción laboral; este rápido recorrido comienza con los primeros intentos explicativos a finales de los años cincuenta que poco a poco fueron siendo desplazados en la medida que la cambiante realidad les quitaba fuerza explicativa. Este apartado termina con una superficial y apurada referencia a lo que comenzaría a ser la utilización de explicaciones en torno a la informalidad de las economías regionales. En el segundo apartado se particulariza la interpretación a la realidad nacional, de ahí que se presente la información y los intentos explicativos que consideramos más convincentes para dar cuenta de la situación de los mercados de trabajo en nuestro país. Se hace especial énfasis en la crisis de la deuda y los efectos que tuvo sobre el empleo, también se pretende apuntar las tendencias que sobre este fenómeno se presentaron a lo largo del gobierno de Salinas y lo que va del actual. El tercer apartado se refiere a los cambios en la estructura regional del empleo en el territorio nacional; se apuntan además, cómo las políticas de redistribución del gasto federal, los cambios demográficos, la bonanza de ciertas regiones y el declive de otras, y la búsqueda de mejores oportunidades laborales fuera del lugar de origen o incluso del país, han provocado reacomodos de mano de obra. En el último apartado del presente capítulo se hace referencia al caso particular de la capital, enfatizando el hecho de que buena parte de aquellos que no logran integrarse al trabajo formal son atraídos a la informalidad, esta es una simplificación excesiva pero que nos sirve de puerta de entrada al tercer capítulo en el que se hace una reflexión más profunda en torno a esta noción. Por lo pronto, en este último apartado se destacan del conjunto de actividades informales, aquellas que atañen directamente a esta tesis.

A) TEORÍAS SOBRE LA ABSORCIÓN LABORAL

Los datos de este apartado, básicamente corresponden a un artículo de Alejandro Portes y Lauren Benton¹, trabajo que resume algunas de las teorías más consistentes al respecto que en su momento pretendieron dar cuenta, en la realidad latinoamericana, de la incorporación de empleados al mercado de trabajo.

Myrdal (en 1957), Hirschman (en 1958), Myint (en 1964), Cardoso (en 1969) y Furtado (en 1971) consideraron en su momento que el desarrollo económico, a partir del crecimiento del producto nacional provoca, automáticamente, mejoras en las condiciones de vida de la mayor parte de la población. Se consideraba que la pobreza, cuando hay desarrollo económico, era resultado directo

¹ Alejandro Portes y Lauren Benton. "Desarrollo industrial y absorción laboral: una reinterpretación" en *Estudios Sociológicos* Vol. V, núm 13, COLMEX, México, 1987. Este artículo apareció también publicado en el libro de Portes. *En torno a la Informalidad: ensayos sobre teoría y medición de la economía no regulada*. FLACSO-M.A.PORRUA. México. 1995.

del desempleo o del subempleo, por lo tanto, para superar la pobreza, sería necesario que las políticas se encaminasen a la incorporación de la población en edad de trabajar al proceso productivo.

La postura clásica, por su parte señaló, que las economías subdesarrolladas son economías duales. Su principal expositor es Arthur Lewis quien pretende dividir a las economías en dos sectores distintos, incompatibles e irreconciliables: uno moderno capitalista y otro de subsistencia (tradicional). Lewis y sus seguidores no dieron crédito, como apunta Escobar, al aporte que desde la antropología hiciera Boeke en sus estudios sobre la isla de Java durante los años cuarenta, donde se descubren dos órdenes sociales: uno determinado por las necesidades económicas y otro definido por las necesidades sociales. El capital subordina el segundo al primero pero no le confiere su forma ni lo desaparece; en trabajos posteriores Boeke apuntaría que América Latina compartía este patrón dual primeramente observado en Java ².

Aquellos que omitieron el aporte de Boeke y retomaron a Lewis suponían que como consecuencia del desarrollo industrial habría exceso en la oferta laboral, dando oportunidad a que los trabajadores agrícolas se incorporaran al nuevo sector ante la expectativa de mejores condiciones de vida y, como todos los asalariados son generalmente mal pagados, los bajos salarios incentivarían la inversión productiva reafirmando el proceso. Esta es una postura de los sesenta que de alguna manera se prolongaría hasta ciertas visiones dualistas que separan a la economía en dos sectores distintos y a veces irreconciliables, el uno formal y el otro informal.

Las teorías de la dependencia expuestas por Cardoso en 1973; Furtado en 1971 y Sunkel en el mismo año, rechazaron las posturas anteriores y propusieron, con la evidencia de que la tasa de absorción laboral del sector industrial moderno era muy baja, que el sector terciario de baja productividad se expandía más rápidamente que la industria porque el Tercer Mundo tenía que importar tecnología y esto propiciaba el empleo de menos trabajadores, pues la tecnología implica el uso de mano de obra intensiva y calificada. Obviamente esta tendencia a la automatización provocó que el desempleo aumentara por dos razones: 1) porque la máquina desplazaba al hombre y 2) porque la gran industria comenzó a desplazar a los productores menores y artesanales del mercado, es decir, hubo una cierta industrialización sin absorción laboral.

Nueva evidencia empírica hizo que se superaran las visiones del desarrollo dependiente. Esta nueva corriente fue desarrollada principalmente por el PREALC (Programa Regional de Empleo para América Latina). Se encontró que el empleo industrial se estaba expandiendo considerablemente en algunos lugares del Tercer Mundo. Las cifras de absorción laboral superaban a las cifras de crecimiento de la Población Económicamente Activa (PEA). Sin embargo, apuntaron Tokman en 1982

² Agustín Escobar. "De la informalidad al Vacío. Notas sobre el desuso de un concepto" en *ANTROPOLÓGICAS*. No. 9. IIA-UNAM. México, Enero-marzo del 94.

y Faría al año siguiente -los dos principales expositores de este planteamiento- que el desempleo y el subempleo persistían, porque el número de personas que se incorpora al mercado de trabajo es mayor que el crecimiento real de la PEA, es decir, se incorporan al mercado de trabajo, por efecto de las recurrentes crisis (y la consecuente disminución generalizada de los ingresos), grupos que antes no trabajaban, como los jóvenes, mujeres y viejos. Junto a esta situación se presenta un retroceso en la absorción de mano de obra del sector capitalista moderno como consecuencia del estancamiento, o en otros casos, por innovación tecnológica. También habría de considerarse que las migraciones campo-ciudad no cesan y en conjunto estos elementos provocaban la fuerte sobreoferta de mano de obra en un sistema productivo en el que coexisten niveles de productividad distintos ("heterogeneidad estructural"). En esta óptica, esta sobreoferta es la que aumenta el grosor del sector informal.

Es importante aclarar, por último, que los planteamientos teóricos sobre la realidad del empleo en Latinoamérica poco han variado desde los años ochenta a la fecha; nosotros, por nuestra parte, sin pretender hacer teoría nos permitimos sólo apuntar las tendencias actuales del mercado laboral en nuestro país, y más específicamente, en la ciudad capital.

B) SITUACIÓN DE LOS MERCADOS DE TRABAJO EN MÉXICO

Al igual que en Latinoamérica los desarrollistas locales supusieron que el rápido crecimiento de México de mediados de siglo hasta antes de la crisis de la deuda hizo creer a algunos estudiosos que los problemas de empleo se solucionarían automáticamente en la medida en que el país se terminara de industrializar pero justo esta crisis provocó una caída del poder adquisitivo y una casi nula absorción de mano de obra dejando claro que el desarrollo nos quedaba todavía más lejos de lo previsto.

La realidad obligó a cambiar de paradigmas para lograr análisis más precisos. En la actualidad, pese al poco desarrollo teórico sobre el tema, compartimos el planteamiento de aquellos autores que consideran que para evaluar el proceso de tránsito de un modelo de desarrollo (o de acumulación) a otro, el indicador más preciso, no es tanto la capacidad de producir riqueza, sino la capacidad de una economía de generar empleos de calidad. Estas posturas parten del hecho de que las economías pueden producir riqueza aún sin la creación de un número importante de nuevos puestos de trabajo. Se da por un hecho, en lo que respecta a México, que se generan pocos empleos de calidad. Hay evidencia que esto sucede, aunque los censos no lo apunten con claridad. Estos no son del todo confiables porque no proporcionan datos precisos sobre las actividades laborales que se realizan en casa o en la vía pública, que, por lo demás tienen una magnitud considerable.

La creación de empleos a partir de la década de los setenta se había concentrado en el sector comercio, servicios (62%) y en el sector industrial (30%)³. Observar sólo las cifras puede resultar engañoso, por ejemplo, la tasa de participación de la PEA en el periodo 1975-1981 muestra una tasa descendente, pero a partir de 1982 la tendencia es a la inversa, esto es, aumenta el número de personas que trabaja o quiere trabajar. Una explicación convincente es que durante el periodo 1975-1981 varios sectores de la población no trabajaban, puesto que debido al auge petrolero los salarios eran relativamente altos y por el acelerado crecimiento económico, de ahí que la tasa de desempleo abierto haya descendido de 6.4% en 1975 a 3.9% durante 1980. A partir de 1982 y por efecto de la crisis, la tasa neta de participación aumenta porque hay una mayor incorporación, primordialmente, de la mujer al mercado de trabajo, pero también de otros grupos habitualmente inactivos que no se incorporaban al mercado de trabajo como lo eran estudiantes, viejos y amas de casa. Este aumento en la tasa de participación provoca que en 1984 y 1985 el desempleo parezca dispararse, por el gran número de nuevos buscadores de trabajo que a falta de oportunidades por el estancamiento, tuvieron que buscar suerte trabajando en empleos de medio tiempo, trabajos por cuenta propia, emigrar legal o ilegalmente a los Estados Unidos, dedicarse a actividades ilegales; o bien, a actividades del sector informal⁴.

En síntesis, de 1970 a 1981 el empleo se expande constantemente y a partir del siguiente año esta tendencia se revierte por la contracción del empleo debido a cierres, básicamente en la industria manufacturera y al estancamiento en la industria de la construcción. Durante el periodo de gobierno de De la Madrid se engrosan los sectores con menores niveles de producción e ingreso como lo son la agricultura y los servicios personales; a la par las industrias más modernas, por la innovación tecnológica, redujeron más aceleradamente sus niveles de empleo, mientras que los sectores tradicionales los mantuvieron. Pero fue un hecho el estancamiento del empleo asalariado pues de 1970 a 1981 se crearon 8.7 millones de empleos remunerados por año, algo así como 790 mil por año. Después en el periodo de 1981 a 1991 se crearon 1.5 millones de empleos remunerados, algo así como 150 mil por año. En el primer periodo el crecimiento del empleo estuvo por encima del demográfico, pero después de 1981 el crecimiento del empleo está muy por debajo de aquel.⁵

El desempleo abierto en 1982 fue de 6.8% y en 1983 llegó hasta 12.4%, con la probabilidad de que otro 40 a 45% de la fuerza de trabajo total estuviera subempleada⁶. El único sector que creció

³ Hernández Laos. Op.cit.

⁴ Casar y Ros. Op.cit.

⁵ Julio Boltvinik. "La satisfacción de necesidades esenciales en México en los 70 y 80" en Pascual Moncayo, Pablo y José Woldenberg. *Desarrollo, desigualdad y medio ambiente*. Cal y arena, México. 1994.

⁶ Cornelius. 1986.op.cit.

notablemente en este periodo de crisis fue el de las maquiladoras⁷, en el norte del país el número de trabajadores aumentó en 43% (de 132,902 trabajadores en el 83 a 189,719 en el 84). El crecimiento de la industria maquiladora para abril de 1986 llegó a las 825 plantas con 242 mil empleados; este crecimiento fue del orden del 8 a 12% anual⁸. Pero las maquiladoras fueron más la excepción; porque la regla en el mercado de trabajo fue el acentuado aumento en el desempleo, y de los que tuvieron la suerte de seguir empleados, la mayoría experimentó el deterioro de sus niveles de vida por la caída real del salario. Los salarios, luego de sumar el 41% del PIB en 1976, para 1981 alcanzaban el 37.5% y para 1987, sólo se acercaban al 26% del PIB. El poder adquisitivo de 1981 a 1987 pierde el 40% de su valor⁹.

Además de la disminución del salario real y de la disminución del empleo, a decir de Cordera y González Tiburcio (op.cit.), la crisis de los ochenta sacudió en otros dos aspectos, al empleo: 1) disminuyendo su dinamismo casi a cero, sobre todo del sector industrial moderno y 2) reduciendo la calidad de los empleos. Estos autores, antes de la crisis del invierno de 1994, tomando como referencia el crecimiento del 2.2% anual de la población y del aún mayor crecimiento de la PEA (2.6% anual) calculaban que la situación del empleo difícilmente se revertiría en un plazo de 12 a 15 años, ni aún cuando el número de empleos aumentara a un ritmo de 3% anual. Para revertir la tendencia de los ochenta, a decir de los autores, durante los noventa sería necesario crear 800 mil empleos por año. Por su parte, Hernández Laos (op.cit) señaló que no hubo creación de empleos en el periodo que va de 1982 a 1986 y esto provocó que 4 millones de sujetos que pretendían incorporarse al mercado laboral no lo consiguieran y tuvieron que ocuparse en actividades no remuneradas o quedarse desempleados. Las estimaciones del CONAPO (Consejo Nacional de Población), tampoco fueron muy halagadoras: la población económicamente activa crecerá a un ritmo anual de 2.3% durante el periodo que va de 1988 al 2007, que traducido a seres humanos significarán 17.2 millones de personas por emplear¹⁰ y según los cálculos del propio Hernández Laos, a los 17.2 millones habrá que sumarle los 6 millones que debían incorporarse entre el 82 y el 86 pero que no pudieron obtener trabajo en el sector formal. Para crear tal cantidad de empleos (1.1 millón por año) la economía debe crecer 4% durante 20 años continuos y eso será posible sólo si se abandona la actual estrategia económica y se reorienta la estructura productiva.

⁷ Las maquiladoras son una rama de la industria manufacturera que pueden ser en su totalidad propiedad de extranjeros. En estos establecimientos se producen, entre otras cosas, juguetes, autopartes, textiles, electrónicos, casi exclusivamente para la exportación, principalmente a los Estados Unidos, de hecho, por tal motivo se han establecido muy cerca de la línea fronteriza.

⁸ Cornelius, ídem.

⁹ Roubaud, op.cit. Señala que este cálculo también está influido por la menor incorporación de población activa al empleo asalariado, pp.259-260.

¹⁰ Cít.pos. Hernández Laos. Op.cit

Otra presión determinante sobre el empleo fue la renuncia del Estado-empresario. Durante mucho tiempo el sector público creció y se convirtió en el principal empleador, por ejemplo, Rendón y Salas (op.cit.) calcularon que en 1983 el 20.4% de toda la población empleada trabajaba en el sector público, principalmente en la burocracia estatal. Pero con la venta y reestructuración de paraestatales, el empleo en el sector público lejos de crear nuevos puestos, los recortó considerablemente.

Por otro lado, durante el sexenio de Salinas y lo que va del de Zedillo la creación de puestos ha sido muy dispar pues las distintas ramas tuvieron crecimientos muy disímiles. Por ejemplo, el sector que más se desarrolló durante el salinato y lo que va del sexenio de Zedillo ha sido el financiero que por lo demás es el que menos empleos genera ¹¹. El más dinámico en la creación de empleos de 1995 a 1997 ha sido el manufacturero, en general el sector en su conjunto ha crecido poco de 1994 a octubre de 1997 (cifras preliminares) había pasado de 1,372,253 empleados a 1,391,637;¹² esto es apenas 1.4%, sin embargo, dentro de la industria manufacturera las empresas que más empleos han generado, al igual que en el sexenio delamadrilista han sido las maquiladoras orientadas al mercado externo que han traído a la par de nuevos puestos de trabajo, un muy marcado desplazamiento geográfico tanto de empresas, como también de empleados.

La generación de empleos de 1980 a 1988 fue insuficiente para el crecimiento de la PEA: se crearon sólo 1.7 millones de empleos en establecimientos fijos del sector comercio, del sector manufacturero y del sector servicios, este último fue el principal creador de puestos de trabajo asalariado, mientras que el sector comercio fue el principal generador de empleo no-asalariado. Pero el crecimiento de puestos de trabajo en el periodo de Salinas fue bastante más acelerado y variado; se crearon nuevos puestos en los sectores minería, manufactura, construcción, comercio y servicios 2.26 millones más de empleos. Destaca que, durante el salinato y lo que va del actual gobierno, en comercio manufactura y servicios, poco más del 25% de los empleos creados, lo hayan sido en unidades de menos de 5 trabajadores retribuidos, de la parte correspondiente a manufacturas, el 40.7% de los puestos de trabajo asalariado fueron creados en maquiladora que entre 1980 y 1994 ha crecido cuatro veces¹³. En el periodo de Zedillo se habían creado hasta octubre del 97 (cifras preliminares) en maquiladora 267,407 nuevos empleos, un incremento de 39.25%. Tomando en cuenta el sexenio pasado y lo que va del presente se han creado un total 559,413 nuevos empleos llegando en esta rama de la producción casi al millón de empleados en la actualidad ¹⁴.

¹¹ Teresa Rendón y Carlos Salas, op.cit, pp.83

¹² BD-INEGI.

¹³ Rendón y Salas. Op.cit, pp. 84-85

¹⁴ BD-INEGI

Hasta aquí no hemos tratado más que “unidades económicas fijas”, pero esto no incluye a aquellas actividades que los Censos económicos generalmente no captan, o lo hacen de manera imprecisa, como lo serían actividades en vía pública, en casa y otras que se consideran como “trabajo marginal” y que han crecido más que el trabajo remunerado de tiempo completo. La proporción de no asalariados crece entre 1970 y 1980 un 37.3%, en la siguiente década lo hace un 25.9%, a diferencia de la PEA que durante los setenta crece 5.5% y 0.9% en los ochenta¹⁵. Durante los años setenta se estimaba que a consecuencia de la insuficiente generación de empleos remunerados en las áreas urbanas un número importante de población económicamente activa se empleó en actividades informales; a mediados de esa década el 38.2% de los empleos urbanos se podía considerar informales y en todos las ramas de actividad había un importante componente informal: en la construcción un 59.4% podía considerarse informal; en el comercio un 49.2%; en los servicios un 39.3%; en manufacturas un 29.9%; en la industria extractiva un 22.8% y en transporte 25.7%.¹⁶ La Encuesta Nacional de Economía Informal del INEGI apuntaba 2,187,379 informales hasta febrero de 1989.¹⁷ De hecho, posteriormente, de 1991 a 93 el 74% del empleo generado fue en unidades con 5 personas ocupadas o menos, que son aquellas en las que se concentra el trabajo no asalariado e impago. Esto, demuestra la baja capacidad de la economía en su conjunto para generar empleos, y sobre todo, empleos de calidad. En el mismo periodo (1991-93) se incrementó en 2.3 millones el número de puestos de trabajo, pero el 45% de éstos fueron estacionales o cíclicos por eso la tasa de desocupación abierta no se disparó, pero tampoco creció la participación. El desempleo abierto, de hecho, fue condición no tanto de adultos mayores de 45 años, sino de jóvenes de 12 a 29 años y de mujeres de todos los grupos de edad. Tal es la demanda de empleo y tan grande el grupo de desocupados que por esta causa los salarios se han seguido disminuyendo¹⁸.

El desmantelamiento de la planta productiva nacional ha implicado la reducción de empleos que ya existían y la imposibilidad de crear nuevos puestos, mientras la inversión en sector comercio y servicios no genera tantos empleos. La población, ante las pocas oportunidades de conseguir empleo, como estrategia se ha dado al autoempleo, o a trabajar en actividades de tiempo parcial. Roubaud (op.cit) señala que en buena medida el que no exista un seguro del desempleo hace que el nivel de desempleo abierto se mantenga demasiado bajo, pues el no tener empleo es un lujo que pocos se pueden permitir. Por eso para importantes grupos de población, el sector informal ha sido una alternativa al desempleo¹⁹. Esto se puede afirmar puesto que el sector informal, básicamente está formado por “mano de obra privada de alternativas cuando se registran tensiones en el empleo. En parte, desempeña una función de refugio en época de recesión. En esas condiciones, evoluciona en oposición respecto de la economía ‘moderna’... crece en periodo de recesión y se reduce en época

¹⁵ Boltvínik, op.cit, pp.100 y ss.

¹⁶ Hernández Laos, op.cit, pp.59.

¹⁷ INEGI. *Encuesta nacional de economía informal*. México. 1990.

¹⁸ Rendón y Salas, op.cit, pp.88-93.

¹⁹ Roubaud, op.cit, pp.272

de crecimiento.²⁰ Fue por esa razón que el sector informal comenzó a crecer con mujeres, estudiantes y ancianos que buscaban ingresos en ese sector y por no encontrarlos -por estancamiento o por innovación tecnológica- en el sector formal. Así con la coexistencia de niveles de productividad distintos (heterogeneidad estructural) aumentó el grosor del sector informal²¹.

C) RECOMPOSICIÓN REGIONAL DEL EMPLEO

Durante el periodo 1940-70 hubo un importante crecimiento poblacional que se debió en buena medida al considerable descenso en la tasa de mortalidad. Esto provocó que la población en edad de trabajar (entre 15 y 64 años) creciera aún más que la población total. En 1970 el 50.07% de la población estaba en edad de trabajar, para 1992 llegó al 58.03%. La tasa de natalidad ha descendido deteniendo el crecimiento demográfico (el cual según cálculos oficiales se detendrá en el 2010), dejándolo en una cifra constante de 1.2 millones de personas al año. Después del 2010 la tasa de natalidad irá disminuyendo paulatinamente hasta llegar a tasa cero en el 2015. Sin embargo, por el importante aumento en la población en edad de trabajar, la presión al empleo, por ahora y dentro de algunos años, seguirá siendo importante.²²

Con la caída en la generación de empleos desde 1982, pese al breve crecimiento post pactos de 1988 a 1994, los anteriores niveles de empleo no se han recuperado. De hecho, después de la crisis de finales del 94, la tasa de desempleo abierto en áreas urbanas llegó al 6.3% de la PEA, registrándose mayor desempleo que empleo informal²³, siendo que en los años anteriores la población abiertamente desocupada se había mantenido mucho más baja: 2.8% de la PEA en 1992, 3.4% en 1993 y 3.7% en 1994.²⁴ Sin embargo la tasa de desempleo abierto vuelve a descender después de 1995 porque crecen los empleos desprotegidos e informales. Además del flujo formal-informal, se da otro importante flujo regional y uno más a nivel internacional con el aumento de cruces a los Estados Unidos. En todos los casos se trata de varios grupos de población laboral en los cuales, la única excepción lo son los trabajadores de mejores ingresos²⁵.

En esta situación laboral, los trabajadores no tienen muchas opciones de elección: 1) permanecer en su región, si se mantienen en su empleo o, en caso de ser cesados, la permanencia está influida en buena medida si se decide optar por empleos de menor calidad, incluidos los

²⁰ *Idem*, pp.289-290

²¹ *Idem*, pp.118.

²² Agustín Escobar, Frank D. Bean y Sidney Weintraub. *The dynamics of mexican emigration*. conferencia presentada en San José de Costa Rica en evento organizado por la Organización Internacional de Migración. Jun-1996. Mimeo, pp.2-17.

²³ *Idem*, pp.29.

²⁴ INEGI. *Indicadores de empleo y desempleo*. México. nov de 1996.

²⁵ Escobar et al. *Op.cit.*

informales; 2) moverse a alguna región de prosperidad emergente dentro del país, o bien 3) intentar probar suerte en el extranjero, principalmente del otro lado de la frontera norte.

El gobierno federal como parte de su política ha destinado mayores recursos a los estados pobres del sureste y eso ha aumentado los flujos laborales a esa región, por otro lado, los estados más urbanizados han experimentado una disminución en el gasto federal hacia ellos, pero no dejan de ser sitios de llegada de fuerza laboral. La capital del país, antaño principal destino de inmigrantes locales y extranjeros ha dejado de serlo, de hecho se ha convertido en exportadora de mano de obra. Ahora las ciudades a lo largo de la frontera norte son el principal destino de los flujos nacionales²⁶.

Este desplazamiento del centro al norte ha tenido dos causas fundamentales: 1) existe en el norte cierta relativa facilidad para obtener empleo por el auge manufacturero, principalmente de maquila (considerense empleos directos e indirectos) después de la culminación del programa *bracero*; 2) pero también existe la franca posibilidad de cruzar a los E.U que vuelven a ser opción y destino para el importante grupo humano que no puede conseguir empleo en México.

La migración a los Estados Unidos no es nueva, sin embargo han cambiado sus características. Desde la segunda mitad de la década de los 40 y hasta 1964, el programa *bracero* permitió la migración legal por determinados periodos, sobre todo de jornaleros agrícolas. Después, con la supresión del programa, la migración tomó formas ilegales, especialmente la migración masiva de los años ochenta, derivada de la crisis de la deuda y de las subsecuentes políticas de ajuste puestas en marcha según lo acordado con los organismos multilaterales que otorgaron créditos, pero también por el cambio demográfico que implicó un importante aumento en la población en edad de trabajar²⁷.

Con el fin del programa *bracero*, el gobierno mexicano en 1965 puso en marcha el "Programa de Industrialización de la Frontera" que implementaba la reducción de los impuestos para aquellas empresas armadoras de partes y accesorios que se establecieran en la región fronteriza. En el inicio, este programa no tuvo mucho éxito, pues las maquiladoras tuvieron un comienzo tímido en cuanto a la creación de empleos, de tal suerte que para 1979 se amplió el área original de 26 millas al sur de la línea fronteriza, aunque esto tampoco impactó de manera importante pues se siguió prefiriendo la parte más al norte de México y las maquiladoras en 1980 apenas empleaban a 100 mil personas, básicamente mujeres jóvenes en la línea de ensamblaje. Para 1988 el crecimiento seguía siendo poco vigoroso pues apenas se empleaban directamente en maquila a 500 mil trabajadores, aunque con un mayor componente masculino (33%) y de mujeres no tan jóvenes. Esta situación se presenta como consecuencia del cierre de algunas empresas manufactureras locales y la necesidad de algunas familias de incrementar sus ingresos domésticos, especialmente con la participación de las mujeres. En adelante el auge maquilador ha dinamizado la región creando nuevos puestos de trabajo, no sólo en maquiladora sino también en servicios²⁸.

²⁶ *Idem*, pp.3

²⁷ *Idem*, pp. 1-2.

²⁸ *Idem*, pp. 10-23.

Esta situación ha provocado que algunas ciudades fronterizas como Cd. Juárez y Tijuana hayan registrado tasas de desempleo muy bajas, incluso muy por debajo de la media nacional. En los 90, Cd. Juárez no ha llegado al desempleo abierto de 3% de la PEA, ni siquiera en 1995, cuando registró una tasa de 2.9%. Tijuana, por su parte, ni siquiera ha llegado al 2% de abiertamente desocupados, el año que registró su nivel más alto fue 1995 con 1.9%²⁹. Sin embargo, no todas las ciudades del norte han sido la tierra de la gran promesa. Monterrey desde los años ochenta padeció un colapso en sus mercados de trabajo del que todavía no ha podido recuperarse. Este problema se derivó principalmente de los problemas financieros del grupo Alfa que para sostener su expansión había contratado fuertes créditos con el exterior. De 1981 a 82 debió despedir a miles de empleados: 10 mil de ALFA, 14 mil de VISA, 9 mil de VITRO. En 1981 el desempleo abierto estaba en 2.6% y para 1983 éste llegó a los 8.3%³⁰. En los noventa la situación del empleo en Monterrey no cambió considerablemente, la tasa de desempleo abierto se situó en general en el 5%, pero en 1995 llegó al 7.7% de la PEA. Por otro lado, en Guadalajara se mantuvieron niveles de desempleo también muy bajos, durante los noventa el desempleo abierto se situaba en el 3% de la PEA, pero después de la crisis financiera de diciembre de 1994 el desempleo abierto volvió a crecer, ubicándose en 1995 en el 6.5%³¹. Por su parte, la Ciudad de México desde los ochenta se estanca en cuanto a la creación de empleos. Este último caso particular de la capital conviene ser ampliado y estudiado más al detalle porque es aquí donde se ubica la problemática de la presente tesis.

D) EL EMPLEO EN EL DISTRITO FEDERAL

La capital del país, incluida el área metropolitana, a partir de los años ochenta experimenta una baja en la tasa de natalidad y, por la falta de oportunidades, un importante aumento en las salidas a los Estados del interior de la República, principalmente el vecino Estado de México. Durante 1980 y hasta 1988 en el D.F. hubo una reducción de 20% en números absolutos en el sector servicios de la iniciativa privada, así como una reducción de 4.7% en su nivel de empleos. En el mismo periodo la producción cayó 33% y en el sector público, debido a los programas de austeridad se redujeron los salarios en 50% en términos reales y prácticamente no se crearon más plazas de trabajo en el mismo³². De hecho el número de personas empleadas en la administración pública cayó 5.2% de 1987 a 1991 y para 1996 apenas había incrementado el número de empleados en 1.2% sumando un total de 480 mil 410 personas³³.

Otras ramas de actividad como los servicios de reparación, los servicios domésticos, la preparación de alimentos bebidas y tabacos, tuvieron un comportamiento similar. Hubo ramas que

²⁹ INEGI, op.cit.

³⁰ Escobar et al. op.cit, pp 25.

³¹ INEGI, op.cit.

³² Escobar et al. pp. 15-24

³³ INEGI. *Encuesta Nacional de Empleo Urbano*. Enero-marzo de 1996.

registraron entre 1987 y 1996 un descenso constante en cuanto al número de personas que ocupaban, tal es el caso de las actividades agropecuarias, que descendió 56.7% en el número de ocupados; la extracción de petróleo y gas, 68.7%; la industria química, 28.84%; la refinación de petróleo, 65.06% y la construcción, 18.77%.

Algunas ramas habían crecido en cuanto a la creación de puestos de trabajo hasta antes de la crisis de diciembre del 94. Tal fue el caso de la industria textil (sin contar la fabricación de prendas), que de 1987 a 1991 aumentó sus empleados en 24.04%, pero de 1991 a 1996 se redujeron los puestos en 13.13%, sin embargo en esta actividad los puestos no se redujeron a los niveles del 87. La misma situación la padecieron la industria del cuero y del calzado que de 87 a 91 aumentó sus empleados en más del 96%, pero de 91 a 96 se redujeron en 25.74%; en la explotación de minas y canteras crecieron del 87 al 91 en 40% los puestos de trabajo pero de 91 a 96 se redujeron en 79.56%; las industrias del metal, también tuvieron esta tendencia. Otras ramas de actividad tuvieron peor suerte, pese a su crecimiento en cuanto a la creación de empleos durante el periodo 87-91 y para el 96 sus niveles de empleo habían descendido aún por debajo de los niveles del 87. En tal situación se encuentran la fabricación de prendas y la producción de metal y maquinaria; la primera luego de aumentar sus puestos de trabajo en 35.33% durante 87-91, para 91-96 se redujeron en 28.84% (todavía 3.7% por debajo que en el 87). Sin embargo sí hubieron ramas de actividad que registraron un aumento constante en cuanto a la creación de empleos se refiere, en esa situación se cuentan la industria de madera y papel, la eléctrica; la hotelería, preparación de alimentos y bebidas; el transporte; el alquiler de inmuebles, servicios financieros y profesionales; los servicios médicos, educativos y de esparcimiento. También el comercio mayorista aumentó su número de empleados; ésta rama empleaba en primer trimestre de 1996 a 93,843 personas más que en 1987, esto es un aumento de 57% en los puestos de trabajo. Por su parte en el primer trimestre del 96 el comercio minorista empleó a 338,100 personas más que en el 87, esto es un aumento en personal ocupado de 44% y aún cuando el comercio minorista no es la rama que aumentó en mayor medida, por su número de empleados, sí es la actividad económica que por sí misma emplea al mayor número de personas: para el primer trimestre del 96 sumaban 1,106,024 empleados en el ramo.

Como el comercio se ejerce tanto en lo formal como en lo informal, se ha contabilizado de acuerdo al tipo de local que ocupa. Esta caracterización del INEGI se ha mejorado con los años y se ha hecho más específica ya que originalmente sólo distinguía entre la población ocupada sin local, aquella ocupada en pequeño local o vehículo y aquella ocupada en locales medianos y grandes. Los malos entendidos eran frecuentes pues sólo los locales medianos y grandes podían considerarse formalmente establecidos aún cuando al interior de estos tuvieran algún componente de empleados informales; por otro lado, los ocupados en local pequeño, vehículo o sin local podían considerarse informales aún cuando no lo fueran. Estas sutilezas pueden seguir cuestionando los conteos actuales aún cuando son bastante más detallados, pero hecho el apunte a nosotros nos interesa destacar principalmente el componente callejero -básicamente informal- del conjunto de los empleados en el comercio capitalino.

**CUADRO 6.
POBLACIÓN OCUPADA EN EL DISTRITO FEDERAL POR RAMA DE ACTIVIDAD**

Actividad/ pob. ocupada	1987	1991	1996
act. agropecuarias	60.528	55.125	26.204
extracción de petróleo y gas	30.307	n.d	9.628
producción de alimentos, bebidas y tabaco.	184.512	173.875	238.278
industria textil (no prendas)	48.060	59.615	51.785
fabricación de prendas	111.332	150.668	107.211
fabricación de cuero y calzado	23.603	46.274	34.360
industria de madera y papel	160.944	201.910	211.377
industria química	271.163	211.529	192.953
refinación de petróleo	23.276	14.669	8.132
extracción de minas y cantera	4.581	6.411	1.310
industria del metal	14.633	29.964	22.972
producción metal y maquinaria	325.601	376.293	255.640
construcción	222.782	197.970	180.958
electricidad	33.201	37.847	63.626
comercio mayorista	164.618	211.529	258.461
comercio minorista	767.924	889.537	1.106.024
hoteles/preparación de bebidas y alimentos	133.927	175.998	322.238
preparación-venta de alimentos en vía pública.	58.122	79.647	n.d
transportes y comun.	279.333	319.327	353.801
alquiler de inmuebles, servs profesionales y finan.	321.437	401.107	532.216
servicios médicos, educación y esparcimiento	599.093	681.282	737.428
servicios de reparación	247.493	218.681	353.680
servicios domésticos	270.467	243.906	289.530
servicios diversos	157.333	310.063	168.410
administración pública	474.653	451.152	480.410
fuentes: eneu-inegi			

En 1987 comerciaban sin local 211,414 personas; en local pequeño y vehículo trabajaban 458,120 y en local mediano y grande trabajaban 263,008 sujetos. Para 1991 había crecido el número de ocupados en 5.3% para aquellos sin local; había descendido 1.37 el número de empleados en vehículo o local pequeño y para los que trabajaban en local mediano o grande el aumento fue de 62.21%. En todos los casos el porcentaje de lugares ocupados por fuerza de trabajo femenina disminuyó. Para el primer trimestre 1996, ya con las nuevas clasificaciones del conteo del INEGI, se

empleaban sin local 454,578 personas: 170,496 en el comercio ambulante, de casa en casa o en puesto improvisado; 14,383 en vehículo; 132,427 en su domicilio y 137,197 en puesto semifijo o tianguis. Por otro lado, en local se empleaban 909,937 personas, de las cuales 458,981 se empleaban en puesto pequeño y el resto en locales medianos o grandes. En este sentido consideramos propiamente empleo callejero a aquel que se realiza sin local, en la vía pública, sin puesto o con él, siempre dentro de la informalidad en el sentido de falta de seguridad social y laboral, aún cuando ya paguen impuestos (por aprovechamiento de vía pública) o estén afiliados a alguna organización popular de algún partido político. Por tanto excluimos del comercio callejero a los que comercian en casa aún cuando desarrollen una actividad que se incluya dentro del sector informal. Centrando, pues, nuestras consideraciones en el comercio callejero o de vía pública, vemos que para el primer trimestre de 1996, del total de gente que labora en el comercio sin local, 322,076 personas (70.8%) trabajan en el comercio callejero, esto implica que el éste comercio implica al 23.6% de todos los trabajadores del comercio capitalino; en proporción apenas está abajo del número de empleados del comercio en local mediano o grande (33%) y del número de empleados que trabajan en local pequeño (33.6%).

Dados los cambios y las precisiones en los conteos de 1987 a 1996 es imposible hacer compatibles las cifras de los vendedores callejeros si queremos diferenciar por el número de empleados y por la variante de ocupación. Si tomamos, por ejemplo, los contados como "ambulantes" de 1987 vemos que la cifra ha disminuido, situación que resulta contrastante con lo que se ve en las calles. Esto sucede porque en 1987 y en 1991 en "venta ambulante" se consideraban también a los vendedores de alimentos y bebidas, vendedores de lotería y vendedores a domicilio. Para 1996 en venta ambulante se incluían los vendedores a domicilio, de lotería y se excluía un importante componente de vendedores de alimentos y bebidas. Esta situación impide seguir los incrementos en la población que trabaja en el ambulante según la ocupación en las diferentes variantes del comercio callejero. Por el cambio en el conteo se tomaron las cifras sólo del primer trimestre del 96. Estas arrojan que hay 129,157 vendedores propiamente ambulantes 127,949 vendedores callejeros de alimentos; 11,861 trabajadores ambulantes en servicios. La única tendencia que se puede apuntar para el D.F. es la disminución en el porcentaje de empleos ocupados por mujeres en el comercio, pero también en un marco más amplio de su participación laboral.

En 1987 las mujeres eran el 34.4% de la PEA y para 1996 eran 35.6%, por lo tanto, el aumento de su participación ha sido mínimo. En los mismos años representaban un desempleo abierto de 2.15% y 3.14%. Se ve que pese a haber disminuido su participación en los empleos del comercio, han aumentado aunque mínimamente su participación en la PEA, mientras que por otro lado tienen un porcentaje de desempleo abierto -aunque ha aumentado- muy inferior al masculino. Por lo tanto los empleos femeninos en la capital se han dado en ocupaciones distintas al comercio, actividad que anteriormente contaba con un mayor componente femenino. Efectivamente ha aumentado el desempleo abierto de las mujeres porque es un hecho que hay más mujeres dispuestas u obligadas por las circunstancias a laborar; sin embargo, la exigencia social al trabajo remunerado sigue cayendo en mayor medida sobre el hombre. Sobre las mujeres recae todavía el peso social de las labores domésticas y del trabajo no remunerado aunque exista en muchos casos, la exigencia estructural de complementar los ingresos familiares.

**CUADRO 7.
EMPLEADOS EN COMERCIO SEGÚN SU GÉNERO Y TIPO DE LOCAL EN EL D.F.**

año/género	ocupada	sin local	local peq. o vehículo	local med. o gde.	domicilio	semifijo o tianguis	con local	pequeño	mediano y grande.
1987/total	932.542	211.414	458.120	263.008					
componente femenino	356.415	91.905	176.209	88.301					
1991/total	1.101.066	222.623	451.805	426.638					
componente femenino	384.273	87.780	161.352	135.141					
	ocupada	sin local	amb. casa en casa	vehículo	domicilio				
1996/total	1.364.485	454.548	170.496	14.383	132.472	137.197	909.937	458.981	450.956
componente femenino	507.862	173.128	80.031	2.463	54.120	36.514	334.734	174.429	160.305

fuentes: eneu-INEGI

CUADRO 8.
POBLACIÓN OCUPADA POR OCUPACIÓN Y SEXO EN EL DISTRITO FEDERAL (ocupaciones seleccionadas)

OCUPACIÓN/SEXO	1987		1991		1996	
	Total	hombres	mujeres	Total	hombres	mujeres
Ciudad de México	5.027.946	3.295.870	1.732.076	5.618.891	3.703.164	1.915.727
vend. ambulantes	188.144	97.022	91092	148.168	89.295	58.873
vend. de revis y per.	9.338	4.001	5.337	3.404	2.946	458
vend. de lotería	4.265	2.728	1.537	4.493	2.542	1.951
vend. a domicilio	6.205	3.308	2.897	13.111	6.646	6.465
trabajadores dom.	269.074	25.381	243.693	301.253	29.062	272.191
vend. y prep de alim.	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d
trab. amb. en servicios	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d
fuentes: eneu-INEGI				Total	hombres	mujeres
				6.090.357	3.920.404	2.169.953
				129.137	81.016	48.127
				n.d	n.d	n.d
				n.d	n.d	n.d
				n.d	n.d	n.d
				305.610	37.722	267.888
				127.949	57.504	70.445
				11.861	11.861	0

En un contexto más amplio, en el D.F. la PEA ha crecido en números absolutos y relativos; en 1987 era el 38.1% de la población total capitalina, en 1991 el 39.7% y en 1996 el 42.9%. El desempleo abierto ha tenido un comportamiento errático, en 1987 era de 4.98%, para 1991 disminuyó a 2.92% y después del año crítico del 95, llegó al 7.57%. Por otro lado, la población inactiva casi se ha mantenido constante pese al crecimiento poblacional que como vimos presiona más a los mercados de trabajo. Durante el periodo observado la población inactiva es del 35% con algunas variaciones decimales; donde el trabajo doméstico sigue siendo la primera condición de inactividad y los estudios la segunda. Al respecto es importante decir que mientras la población que no trabaja por dedicarse a las faenas del hogar ha crecido (poco pero constante), la población estudiantil sí ha disminuido incluso en números absolutos: en 1996 había 110,683 estudiantes (casi 5%) menos que en 1987. En este 1987 la población de estudiantes representaba el 16.25 % de la población total capitalina, en 1991 era 14.23% y en 1996 era 13.76%.

En el crecimiento de la población abiertamente desempleada debemos considerar a aquellos que son despedidos de ramas económicas como la construcción o la química o cualquiera de las

CUADRO 9.
PEA, ABIERTAMENTE DESOCUPADA, INACTIVA Y COND. DE INACTIVIDAD.

	1987	1991	1996
POBLACIÓN TOTAL-D.F	13,875,165	14,570,210	15,578,605
POBLACIÓN EC- ACTIVA	5,291,643	5,788,399	6,589,334
POBLACIÓN OCUPADA	5,027,946	5,618,891	6,090,357
POB. ABIERTA DESOCUPADA	263,697	169,508	498,977
INACTIVA TOTAL/ con.de inact.	4,916,078	5,133,909	5,502,025
*estudiantes	2,254,595	2,073,762	2,143,912
*quehaceres domésticos	2,386,111	2,658,737	2,695,410
*jubilados	146,617	247,781	306,367
fuentes: eneu-INEGI			
* se trata sólo de los casos seleccionados como referencia a este trabajo.			

CUADRO 10.
POSICIÓN EN EL TRABAJO DE LOS EMPLEADOS EN EL DISTRITO FEDERAL.

AÑO/núm de empleados	empleador	X su cuenta	asalariados	destajo	sin paga
1987	172.078	704.623	3.569.459	295.023	236.544
1991	216.229	912.196	3.934.942	324.123	230.882
1996	292.611	1.029.534	4.010.476	461.538	295.525

fuelle: eneu-INEGI

que han disminuido su población ocupada, pero hay un nuevo componente que quizás sea lo característico del desempleo del D.F en adelante: grupos importantes de desertores escolares que salen a los mercados de trabajo a buscar ingresos, sean o no complementarios para el hogar, más que mujeres que abandonan las tareas domésticas con el mismo fin que fue lo característico de los años ochenta. Por otro lado, si es difícil encontrar empleo, más difícil aún es encontrar un empleo de calidad, pues se observa que el empleo asalariado en la capital, de 1987 a 1991, creció sólo en 12%. En el mismo periodo aumentaron de manera importante los trabajadores a destajo (56%), seguidos de los trabajadores por su cuenta (46%) y finalmente el trabajo impago creció casi 25%.

Por último vale apuntar que debido a la presión demográfica al empleo, para mantener la tasa global de actividad sigue siendo necesario expandir (en el país, pero sobre todo en las regiones que como la capital se han estancado en cuanto a la creación de empleos) el empleo cerca del 3% al año, que es el equivalente a crear más de un millón de empleos por año, situación que no ha sucedido porque que los modelos de desarrollo implementados en nuestro país -antes y ahora- no han sido capaces de crear espacios de trabajo que permitan absorber a los que se van quedando más el millón de jóvenes que se incorporan año con año al mercado de trabajo. En tales circunstancias, parece que "El sector informal una vez más será llamado entonces a 'absorber' el exceso"³⁴.

³⁴ Roubaud, op.cit, pp.119.

CAPÍTULO III. LA PROBLEMÁTICA EN TORNO AL SECTOR INFORMAL

“El éxito de una noción no puede reducirse a una simple moda y la oscuridad que contiene debería llevarnos a redefinirla en vez de a rechazarla, pues los problemas planteados no desaparecerán con su eliminación.”
François Dubet

A lo largo de los dos capítulos precedentes se han hecho referencias al Sector Informal o a los empleos informales sin ni siquiera hacer precisiones o dar alguna explicación de lo que la informalidad significa o implica. La razón es simple: no hay acuerdo entre los diferentes autores en torno a esta categoría; ni en sus significados, ni en sus límites versus la formalidad, ni en las actividades que enmarca, ni en los procesos que pretende explicar; de ahí que se haya optado por abordar toda esa problemática en este capítulo. A lo largo del mismo se presenta una síntesis de lo que consideramos más relevante de la problemática teórica y operativa del sector informal. El presente capítulo se inicia con la genealogía del concepto, de ahí se pasa a las reflexiones y diferentes formas de abordar la informalidad, se retoman varias de las propuestas, desde las que optan por su abandono, o las que sugieren su sustitución, hasta las que consideran su pertinencia como herramienta analítica para dar cuenta de diferentes procesos. Los siguientes dos apartados tienen cierta intencionalidad, en ellos se pretende ejemplificar dos usos muy tendenciosos de la noción; el primero se refiere a Hernando de Soto quien sí habla de la informalidad; el segundo trata brevemente el estudio del Centro de Estudios Económicos del Sector Privado, en el que se usa la noción paralela de economía subterránea; en ambos casos estamos frente a posturas que claman por la desaparición del Estado, en especial su carga impositiva y sus regulaciones en materia laboral. En los siguientes apartados se tratan aspectos relevantes del sector informal como lo son algunas de las formas de medición que se han planteado; las formas como se articulan el sector informal y su contraparte formal; también se abordaron algunas consideraciones en torno a la informalidad y su relación con los ciclos domésticos; sus ingresos, sus créditos y financiamientos. En el último apartado se pone de manifiesto la relación entre la legislación laboral en nuestro país y el sector informal.

A) GENEALOGÍA DE UN CONCEPTO CONFLICTIVO

Boeke a principios de siglo estudió la isla de Java y apuntó la existencia de dos órdenes socioeconómicos. En estudios posteriores señaló que ese mismo patrón se observaba en América Latina. Posteriormente, sin dar crédito a quien al parecer fue el primero que hizo el apunte sobre sociedades duales, Lewis en 1954 analizó el traslado de fuerza de trabajo de un sector tradicional a otro moderno, mientras Harris y Todaro postulaban un sector urbano intermedio entre el sector tradicional rural y el urbano moderno. Así se comenzó a hablar de marginalidad para designar a aquel grupo de población que se encontraba al margen o subordinado al sector privilegiado por el modelo de desarrollo¹.

¹ Agustín Escobar. “¿De la informalidad al vacío? Notas sobre el desuso de un concepto” en *Antropológicas*, IIA-UNAM, México, No 9, enero-marzo del 94.

En nuestro país los estudios que siguieron esa línea, sobre todo antropológicos, apuntan las grandes oleadas migratorias campo-ciudad durante las décadas de los cuarenta y cincuenta, los años maravillosos de la industria nacional. Es el periodo de sustitución de importaciones, en el que los industriales eran los favoritos del régimen y eran apoyados con créditos blandos, cargas fiscales reducidas o nulas y elevados aranceles a productos extranjeros que les pudieran significar competencia en el mercado interno. El acelerado proceso de industrialización permitió que los migrantes rurales fueran integrados al sector industrial que requería grandes contingentes de mano de obra barata, dócil y no especializada. Con el tiempo el furor industrial se desaceleró, quedaron sólo sombras de aquellas épocas de esplendor fabril; la industria ya no creció al acelerado ritmo de antaño. Ya en los años sesenta la oferta laboral se estancó, sin embargo, las hordas inmigrantes no cesaron; la industria para entonces ya requería obreros calificados y los campesinos recién llegados no cumplían con tal requerimiento, así, fueron paulatinamente excluidos de la fiesta modernizadora².

Con el crecimiento exacerbado de las ciudades, consecuencia de la migración, comienza el establecimiento de migrantes en los suburbios, fuera de trazo regular de las urbes. Sin servicios públicos, sin acceso al trabajo industrial, en establecimientos habitacionales irregulares aparecen “los olvidados” de la filmografía de Buñuel o “los marginales” en la jerga académica.

La marginalidad intentaba dar cuenta de aquellos individuos que supuestamente se caracterizaban por valores tradicionales con respecto a lo social, político, psicológico, cultural y ecológico y que desempeñaban actividades poco productivas o muy mal remuneradas y que en sus labores integraban a varios miembros de la familia³.

El criterio que predominó para dar cuenta de esta marginalidad fue el economicista, obviamente integrado a los análisis dualistas que reducían la economía en dos esferas: la primera de mediano o gran tamaño, con capital intensivo, apegada a leyes y reglamentos dentro de la lógica capitalista; y la segunda atrasada, con formas de producción artesanal-tradicional, clandestina, fuera del orden legal vigente, de operación reducida y de bajos ingresos, es decir, la población que conformaba el ejército industrial de reserva.

Con el tiempo y la evidencia empírica los modelos explicativos dualistas se demostraron agotados y perdieron vigencia por su visión reductiva y limitada de la pobreza

² Larissa Lomnitz. “El concepto sector informal urbano: la confusión actual de sus definiciones” en *Antropológicas*, IIA-UNAM. México, No 9, enero-marzo del 94.

³ Fernando Cortés. “De marginal a informal: el desarrollo de la discusión en América Latina”, pp.130 en Cortés, Fernando y Oscar Cuéllar *Crisis y reproducción social. Los comerciantes del sector informal*. FLACSO-MA. Porrúa, México 1990.

urbana. La “marginalidad” desde esa óptica, consideraba a los pobres urbanos como sentenciados a la exclusión pasiva, sin posibilidad de participación dinámica en la vida económica⁴, sin contemplar que no trabajaban por tradicionalismo en actividades poco remunerativas, sino como consecuencia de la falta de oportunidades del momento. Cuando la realidad ya no podía ser explicada con el concepto de “sector marginal” arbitrariamente se trasladó por el de “sector informal”⁵.

Este último concepto nace propiamente en 1972 aún dentro de la lógica de las interpretaciones dualistas, después de unos trabajos en Kenia de Hart y Weeks encomendados por la Organización Internacional del Trabajo (OIT). Lo acuñan para poner de manifiesto la incapacidad del sector moderno de la economía para ofrecer empleo. Ellos, sin saberlo, introdujeron una gran complicación en los estudios de pobreza urbana de todos los países del mundo en desarrollo que quisieron valerse del recién parido concepto para abordar un fenómeno que implicaba solamente a negocios familiares de pequeña escala que se valían de tecnología simple para abarcar mercados regionales muy reducidos. De nuevo ha sido el tiempo y la evidencia empírica los que han demostrado que el fenómeno no es exclusividad de los países en desarrollo y que puede abarcar muchas más actividades que las que originalmente se suponían, esto ha obligado a hacer nuevos apuntes y reinterpretar el fenómeno.

B) USOS, ABUSOS Y DESUSO DEL CONCEPTO

Hoy día la discusión en torno al *Sector Informal*, después de un gran auge, se ha abandonado casi por completo; quizás porque terminó la moda y muy probablemente por las frustraciones y por las propias complicaciones que conllevaba su uso, sin embargo, los fenómenos de pobreza urbana no han desaparecido y están lejos de ser un punto superado para las ciencias sociales. En la actualidad, efectivamente se sigue utilizando el término, pero se habla de informalidad como un amplio etcétera y como si siempre hubiera habido acuerdo al respecto, por eso se hace obligatorio rescatar algunas de las consideraciones que en su momento enriquecieron la discusión en torno a la problemática de la informalidad.

El sector informal como concepto y como objeto de estudio es, ciertamente, muy conflictivo. Ha habido quienes han apuntado que es un cajón de sastre que tiene de todo. Se le acusa de ser, más que un concepto, sólo una noción de sentido común con pretensiones académicas y por eso debe ser

⁴ Alejandro Portes. *En torno a la informalidad: ensayos sobre teoría y medición de la economía no regulada*. FLACSO-Miguel Ángel Porrúa. 1995, pp.26.

⁵ Priscilla Connolly. “Dos décadas de ‘sector informal’ ” en *Sociológica*. UAM-ATZ. año 5, núm 13, enero-abril del 90, pp.81

abandonado y nunca más utilizarse⁶; otros sugieran que éste tendría mayor capacidad analítica si no fuera usado con fines descriptivos, sino como medio conceptual para identificar algunos componentes en las relaciones sociales, políticas de producción y de distribución, así como su conexión con la formalidad⁷; hay también quienes han sugerido la conveniencia de hablar más bien de “nueva marginalidad”, para explicitar que estos fenómenos son un rasgo estructural evidente del orden neoliberal⁸; otros sugieren que se interprete como un conjunto de microindustrias que movilizan una cantidad mínima de trabajo y capital, en las que su “volumen de output” es “infinitesimal” con respecto al conjunto de la economía y su finalidad primordial es la permanencia que les permite la reproducción familiar⁹. Los hay quienes reconocen que es un mecanismo deliberadamente promovido por la gran industria dentro del nuevo modelo económico¹⁰; otros más aseguran que la informalidad es la liberación de la capacidad empresarial de los pobres ante la maraña legal a la que se enfrentan¹¹; o bien, los portavoces de los grandes zares del comercio formal le satanizan como a una peste a la que hay que combatir. En general el acuerdo está en que su relación con el Estado es laxa, no pagan impuestos, no respetan la legislación laboral, es un sector mal cuantificado y que implica actividades muy heterogéneas.

Concedamos por ahora que el sector informal “puede definirse como la suma de las actividades productoras de ingresos en las que se involucran los miembros de un hogar excluyendo los ingresos provenientes del empleo contractual regulado”¹², pero ¿qué implican esas actividades productoras de ingreso? El cajón de sastre tiene de todo; diversas actividades y varios niveles de ingreso: profesionistas que trabajan por su cuenta, pequeñas empresas que producen partes y accesorios para las empresas transnacionales dedicadas a la exportación de manufacturas, talleres de reparación, trabajadores manuales, prestadores de servicios, empleados domésticos, producción doméstica, formas de trabajo a destajo, empleados de la industria de la construcción, transportistas, vendedores callejeros, payasitos, tragafuegos, limpiaparabrisas, lavacoches, en fin, toda una gama de actividades que pueden tener estrecha relación con la industria, o bien, son sólo una variante menos indigna de mendicidad, de hecho, hay quienes incluyen actividades clandestinas o ilegales como la venta de drogas¹³, sin embargo, hay que hacer una distinción: en estricto sentido el sector

⁶ Connolly, Priscilla. Op.cit.

⁷ Escobar, Agustín y Mercedes González de la Rocha. “Micro industria y crisis en Guadalajara, 1982-1987” en *Estudios Sociológicos*, COLMEX, vol. VI, núm. 18, México, septiembre-diciembre del 88.

⁸ Agustín Escobar. “De la informalidad al vacío...”. op.cit.

⁹ François Roubaud. *La economía informal en México. De la esfera doméstica a la dinámica macroeconómica*. FCE-INEGI-ORSTOM. México. 1995.

¹⁰ Portes. op.cit.

¹¹ Hernando De Soto. *El otro sendero*. Diana México, 1987.

¹² Portes, A. Op.cit, pp 34.

¹³ Cfr. Carmen Bueno. “Una lectura antropológica sobre el sector informal” en *Nueva Antropología*. Vol. IX, núm. 37, México, abril del 90.

informal incluye actividades extralegales que escapan de la regulación estatal que significa impuestos, seguridad contractual y prestaciones sociales; más no ilegales, o sea, excluye venta de drogas, armas, delincuencia, etc. Pero esto tampoco es del todo cierto; en el caso de la venta callejera, algunos puesteros venden o “conectan” drogas o armas, otros venden artículos piratas, o bien, de contrabando. En todo caso, para evitar confusiones, hay que hacer una distinción entre sector informal y economía subterránea o no registrada para dejar claro que no es precisamente el mismo objeto de estudio. Los vendedores callejeros en ocasiones venden mercancía robada, o introducida ilegalmente al país, de ahí que el electo gobierno capitalino haya planteado en su anteproyecto de reordenamiento de la venta callejera, que para la obtención de permisos de venta se entreguen documentos que avalen el no tener antecedentes penales.

La economía no registrada implica al comercio transfronterizo no registrado en la aduana, la fuga de capitales, los sistemas financieros informales (aquí serían las tandas) y las transferencias monetarias entre hogares. La economía subterránea es aquella en la que el volumen de dinero manejado es considerable, en la que abiertamente se defrauda al fisco y no se considera la legislación laboral, el objetivo es aumentar la tasa de ganancia. En el caso del sector informal, tampoco hay registro, responsabilidades fiscales ni apego a la ley laboral, sin embargo no se pretende la maximización de la ganancia, sino tiene la lógica de la supervivencia cotidiana. Sobre la medición, el primer caso, el del defraudador falsea el PIB, el otro distorsiona la estimación del volumen de empleos¹⁴.

Las tres principales dimensiones de la economía no Registrada

	Sector informal	fraude, evasión Fiscal	actividades ilícitas (tráfico de drogas)
universo	unidades económicas no registradas	unidades registradas que subdeclaran	unidades ilegales
lógica de producción	supervivencia, autoempleo, organi- zación tradicional	baja de costos de producción	sobreganancias delictivas
modo de captación	encuestas directas	auditorias de tipos fiscales	métodos indirectos (flujos físicos)
integración a la contabili- dad nacional	apertura específica como sector institucional	corrección de la des- viación debida a la subevaluación	reestimación por productos

fUente: Roubaud, op.cit, pp.92.

Es tal la variedad de actividades que enmarca el sector aludido que Portes en una reinterpretación de las clases sociales en América Latina le otorga un importante espacio, vale señalar las nuevas clases según las consideraciones del propio autor:

1) La clase dominante incluye a los decididores: grandes jerarcas de la política y de la economía,

¹⁴ Roubaud. Op.cit, pp.87-92

empresarios industriales, financieros, comerciales. Los peces gordos que deciden las reglas del juego, los que decidieron que no había más que la globalización como estrategia de desarrollo económico. 2) *La clase técnico-burocrática* formada por los “planificadores. No tienen el control efectivo, más bien se trata de gerencias conformadas por profesionistas, en ocasiones extranjeros. Tienen salarios y prestaciones superiores a las que estipulan las leyes. Son trabajadores altamente especializados, han tenido acceso a educación superior. 3) *Proletariado formal* que tiene cierta estabilidad social y laboral pues está contratado legalmente y recibe las prestaciones sociales que exige todo contrato formal, su nivel de ingresos varía de acuerdo al grado de especialización. 4) *La pequeña burguesía informal* que controla los medios de producción y el trabajo ajeno. Son empresarios en pequeña escala que comercializan y producen bienes y servicios. No pueden planificar su destino porque tienen ganancias irregulares, aún cuando en ocasiones su tasa de ganancia puede ser alta. Dependen de las grandes empresas formales que las subcontratan y de las fluctuaciones del mercado, es decir, dado el tamaño y el volumen de los negocios informales, son muy vulnerables al temperamento de quienes los contratan y al temperamento de la mano invisible que fácilmente los puede desaparecer. En ocasiones la relación capital-trabajo no es clara, de hecho se diluye pues en la mayor parte de estos negocios el dueño de las herramientas de trabajo es a la vez trabajador y los trabajadores son en muchas ocasiones familiares con trabajo impago¹⁵, aunque pueden trabajar empleados ocasionales no contratados legalmente, de cualquier forma se trata de una forma velada de explotación. Lo que producen estos negocios es consumido por el proletariado formal y el informal, incluso por trabajadores asalariados de medianos ingresos, básicamente son alimentos preparados, ropa y diversión a bajos precios. Esto hace suponer al propio Portes que de no existir estas empresas que producen artículos baratos, el nivel de consumo de los sectores con bajos ingresos sería aún más reducido y accederían a menos satisfactores. En esta lógica los intereses de la pequeña burguesía informal y la gran industria son complementarios, a veces dependen mutuamente para sobrevivir, claro que los primeros siempre subordinados a los segundos. Las ganancias de un pequeño negocio informal son casi siempre superiores a los del proletariado formal calificado. 5) *El proletariado informal* contiene principalmente a todos aquellos trabajadores en la informalidad que no son dueños de su negocio, que son contratados verbalmente, que su trabajo es ocasional y su sueldo está por debajo del mínimo legal o depende de su destreza. No tienen acceso a ningún beneficio ni prestación social¹⁶.

La informalidad implica, y de alguna manera exige cierta división técnica del trabajo, determinada social, pero también circunstancialmente que influye directamente con el rol de trabajo que se desempeña, por ejemplo, en la venta informal los niños pueden vender chicles, pero no fayuca, ese tipo de ventas corresponden más a un adulto. Por otro lado en el sector informal las edades para el trabajo se amplían, así tanto niños como ancianos pueden participar productivamente y hacerse de un ingreso¹⁷.

¹⁵ *Idem*, pp.15

¹⁶ Portes, A. *Op.cit.* capítulo III.

¹⁷ *Idem*.

Además de formas de asociación, organización, articulación con el sector formal y una gama muy amplia de actividades, el sector informal implica:

- a. bajos ingresos y ausencia de beneficios sociales;
- b. ingresos por debajo del mínimo, sin prestaciones, y por lo tanto, empleo en condiciones ilegales, en cuanto al incumplimiento de la ley de trabajo.
- c. relacionado con incumplimiento de las leyes de trabajo, está la característica de 'eventual', en sí un término que denota tres situaciones totalmente distintas:
 - trabajadores de tiempo parcial.
 - personas que trabajan eventualmente por cualquier motivo
 - personas que trabajan tiempo completo como asalariados pero que no tienen 'planta'.
- d. Relacionado con ingresos bajos e irregularidad, se supone la ausencia de sindicalización
- e. El incumplimiento de leyes laborales etc, se asocia con situaciones donde éstas no se aplican vg. Unidades de producción familiares, talleres artesanales, empleo por su cuenta etc.; a su vez asociadas con unidades de producción pequeños, falta de tecnología, escasa división del trabajo, y por ende baja productividad. Las otras características asignadas a la 'informalidad' se correlacionan empíricamente con la pobreza y son heredadas de la 'marginalidad':
- g. bajos niveles educativos;
- h. predominio de inmigrantes rurales entre los 'informales';
- i. por lo tanto, asociación con minorías étnicas."¹⁸

Justo eso hace que el concepto sea tan conflictivo, pues la gama de consideraciones es tan amplia que es difícil aterrizar en un fenómeno concreto. Según Connolly, sector informal, es una noción inútil para las investigaciones empíricas, pues no tiene coherencia ni forma parte de un sistema teórico congruente, por otro lado, no hay consenso sobre su significado y eso dificulta más su utilización ya que puede utilizarse para abarcar casi cualquier cosa. En concreto Connolly asegura que es una noción sin utilidad analítica pues no explica procesos sociales, por eso igual se puede utilizar con fines ideológicos para satanizar o para hacer apología de la informalidad. Igualmente supone que más que auge de la informalidad, lo que realmente ha sucedido, ha sido el auge sobre las investigaciones del tema, principalmente, según ella, para justificaciones de la derecha neoliberal pues ya la marginalidad daba cuenta de actividades no registradas en las cuentas nacionales y/o que no pagaban impuestos, pero la evasión fiscal de los contribuyentes menores no era motivo de alarma, la atención entonces viene a raíz de las persecuciones fiscales de la década de los ochenta. Lo que orilla a la derecha a analizar el fenómeno de la informalidad "ya no es la pobreza, o los bajos ingresos... sino su papel económico"¹⁹, o sea, importa más el volumen de dinero y la porción de un PIB no contabilizado. "La pobreza ya no preocupa tanto; la creación de riqueza sí. Y el 'sector informal' se ofrece como alternativa interesante para este fin"²⁰. En esta óptica no es casual que se considere que este concepto aparece al igual que otros por el abandono de las categorías de clase y modo de producción, es decir, Connolly considera el concepto de sector informal como parte de la nebulosa conceptual derivada del abandono y cambio de algunos paradigmas que fueron omniexplicativos en las ciencias sociales.

¹⁸ Connolly, P. Op.cit, pp 82.

¹⁹ Idem, pp.88.

²⁰ Idem, pp.89

Hay parte de razón en esto, es un hecho que esta noción ha servido para excesos que llegan a su utilización tramposa e ideológica; también este término ha servido para obtener recursos para desarrollar investigaciones irrelevantes. Sin embargo con la informalidad se pueden explicar formas de producción, relación política, relaciones sociales y de trabajo. El mayor problema ha sido, más bien, la nefasta pretensión de incluir todo lo que no puede articularse en otros sistemas teóricos en el saco de la informalidad. Otro problema ha sido que diversos autores conceptualizan la informalidad de distinta manera y enfrentándose a distintos objetos de estudios, sin distinguir contornos. Esto, como consecuencia ha traído discusiones estériles y el abandono de esta noción que puede servir, insistimos, como llave explicativa de algunos fenómenos.

Roubaud enlista, “no exhaustivamente” 17 maneras distintas que han servido para referirse al sector informal. Y divide las concepciones al respecto en “tres familias teóricas”: 1) que habla preferentemente de economía no registrada “que no emite juicios de valor en cuanto a la propia actividad” y utiliza “el punto de vista supuestamente neutro de la estadística”. 2) la segunda escuela habla de prácticas ocultas limítrofes con las delictivas. 3) la última habla de los agentes económicos como integrantes de un modo de producción específico, sin olvidarse de aspectos como organización social, redes de solidaridad y originalidades culturales. En la otra lógica y para los países en desarrollo se acuñó “sector informal”, como ya vimos, heredero de “marginalidad” para referirse a las actividades no registradas en las cuentas nacionales pero no ilegales. En esta distinción de posturas, dentro de las cuales, una opta por la “racionalidad económica” y otra por el “binomio legalidad e ilegalidad”²¹.

Dentro de los que pretenden explicar al sector informal desde la perspectiva de la “racionalidad económica” están la OIT y Tockman como su presidente. Ellos suponen que la lógica de producción del sector informal es distinta al de la economía en su conjunto pues mientras el primero sólo pretende asegurar la existencia del negocio y de la familia, la segunda se desarrolla según la lógica de la acumulación. Esta postura supone que el trabajo informal es intensivo, poco productivo y de ingresos limitados. Son herederos de las teorías cepalinas de la dependencia y suponen parecidos entre los EU del siglo pasado y la América Latina de los 50 a los 80, incapaces “de integrar grandes contingentes de mano de obra al sector moderno de la economía” sus propuestas están en las políticas de empleo y redistribución de los ingresos. Su perspectiva no ha cambiado mucho desde antaño -sólo que antes consideraban al sector informal como refugio de la población desempleada- a la actualidad que lo consideran como un sector con dinámicas propias que contribuye al crecimiento económico y como estrategia para salir de la crisis. Los investigadores que defienden esta postura son casi siempre representantes de organismos multilaterales con relación estrecha con el poder estatal²².

Por otro lado los que consideran a la informalidad “como frontera con la ilegalidad”, parten del supuesto de que no cumplen normas fiscales, de leyes de trabajo, de higiene o de derecho

²¹ Roubaud, *op.cit.*, pp.53-64

²² *Ídem*, pp. 64-66

comercial. Dentro de estas posturas hay dos escuelas encontradas:

1) los neomarxistas como Benton, Castells y Portes que suponen que “estructuralmente el sector informal es necesario para el sistema capitalista que somete estas formas no capitalistas, para aumentar sus tasas de ganancia y así sortear las crisis (reducción de costos salariales). Para ellos las actividades informales están fuertemente imbricadas, sea por dependencia o complementariedad, a la economía moderna, por eso prefieren utilizar “economía informal” en vez de “sector informal”. Por lo tanto, para ellos es un proceso que está fuera de las regulaciones del Estado, pero las actividades a las que se refiere no son delictivas, y son resultado de la reestructuración industrial que comenzó en los años setenta que pretendió reducir los costos de trabajo, situación que se tradujo en la reducción en la contratación de asalariados con seguro social y laboral y se opta por el empleo temporal, variantes de subempleo: a domicilio o de maquiladoras o empresas que producen partes y accesorios (“putting out system”) subordinado al capitalismo que defiende su tasa de ganancia aún con las rápidas evoluciones de la demanda. Roubaud supone que estos trabajos subestiman la proporción del empleo formal y subestiman la capacidad de absorción laboral del sector moderno.

2) la escuela de De Soto, supone que el pequeño empresario que todos llevamos dentro puede más que la maraña legal, pues es casi imposible que un pequeño empresario logre con sus pocos recursos, legalizar su negocio. Roubaud rescata de De Soto que su trabajo estadístico es de fondo, pues realizó encuestas para obtener una medida cuantitativa del sector.

LA INFORMALIDAD DESDE LAS DISTINTAS CORRIENTES EXPLICATIVAS

Postura Ideológica	Definición	Recomendaciones de Política económica	Modo de medición
keynesianos y nekeynesianos	lógica de producción	políticas activas de empleo y redistribución de ingresos	métodos directos (Encuestas entre familias, encuestas de establecimientos, empresas)
Neoclásicos y liberales	posición ante las regulaciones públicas	fin de la intervención del Estado	Métodos indirectos (Variables monetarias, cruzamiento de fuentes) Auditoría (tipos fiscales)
Neomarxistas	posición ante las regulaciones públicas	sustitución del Estado Capitalista	Cobertura de la mano de obra por los organismos de seguridad social.

Fuente: Roubaud, Op.cit, pp. 74.

En las 2 posturas fundamentales de los neoclásicos y liberales frente a la informalidad creemos pertinente ampliar sobre tales concepciones. Por un lado, Hernando de Soto que beatifica la informalidad desde su lógica de empresario que se beneficia de no pagar y transferir impuestos, salarios, seguridad laboral y social, que no tiene que contratar conforme la ley para poder explotar fuerza de trabajo. Por otro lado el Centro de Estudios Económicos del Sector Privado (CEESP) tiene un planteamiento similar en cuanto culpa al Estado, pero lo complementa con la gastada acusación de que la informalidad es “competencia desleal” porque ofrece bienes y servicios por debajo de los precios de la contraparte formal y el punto más remarcado es el de los elevados impuestos.

C) HERNANDO DE SOTO Y SU EQUIPO DE TRABAJO

El trabajo de De Soto es importante por la difusión que se le dio en su momento y por el uso ideológico del concepto de sector informal. El libro comienza prologado por Mario Vargas Llosa: "A veces los economistas cuentan mejores historias que los novelistas". El propio De Soto apunta en el prefacio: "no comencé esta tarea buscando ángeles y diablos para así convenientemente atribuirles las buenas cosas a los primeros y achacarle las malas cosas a los segundos. Toda sociedad como toda persona tiene elementos malos y buenos". Esto sirve de preludio de una caricaturización de la realidad. Para realizar tan noble labor se fundó en el Perú el Instituto para la Libertad y la Democracia (ILD), un equipo multidisciplinario de promoción y mercadeo conformado por antropólogos, abogados, literatos, guionistas, economistas e ingenieros, que De Soto, como empresario en jefe se encargó de coordinar. Como él mismo se considera un gran empresario-humanista explica qué lo motivó a realizar su trabajo: "...quiero una sociedad libre y próspera..." contraria a aquella donde "la arbitrariedad del sistema estatal castiga ferozmente nuestras esperanzas". Con esto de antecedente queda claro que el trabajo de De Soto es una égloga al monetarismo ortodoxo que reniega rabiosamente de cualquier papel que el Estado pueda desempeñar en la conducción económica.

La investigación del ILD presenta una colección de cifras obtenidas de levantamientos directos y de información sin ningún referente preciso, sino de "opiniones académicas bastante difundidas"²³ o de "testigos de la época [que] afirman"²⁴. Así parte explícitamente de tres supuestos: 1) que la informalidad es sinónimo de pobreza y marginalidad, 2) que la cultura peruana, y por extensión la latinoamericana, es incompatible con el "espíritu empresarial" y 3) que todos nuestros males son resultado de alguna imposición externa -imperialista. Sus respuestas son las esperadas y los resultados a los que llega son abiertamente tendenciosos: concluye que 1) la informalidad es un mecanismo de los pobres ante la exagerada regulación estatal para 2) poder liberar el pequeño empresario que todo pobre latinoamericano lleva dentro 3) al que el Estado, y sólo él, sin ninguna imposición externa de algún imperio malvado, inhibe y desalienta.

La historia de la informalidad la sitúa, al igual que casi todos los teóricos serios del tema, como la consecuencia de la marginalidad de antes de los sesenta, resultado a su vez, de la migración de campesinos a la ciudad que no podían integrarse al mundo formal. Así, pese a la carga ideológica logra una aproximación al fenómeno similar a la de Portes, considerando al mundo de los informales como una forma de "vivir, comerciar, manufacturar, transportar y hasta consumir", es que, "...No son informales los individuos, sino sus hechos y actividades. La informalidad no es tampoco un sector preciso ni estático de la sociedad, sino una zona de penumbra que tiene una larga frontera con el mundo legal"²⁵.

²³ Hernando De Soto. Op.cit, pp.9

²⁴ *Idem*, pp.11.

²⁵ *Idem*, pp.12-13.

Sin embargo, en la lógica neoliberal, el sector informal no está articulado ni se deliberadamente promovido por el gran capital como lo señala Portes, sino el refugio de los individuos "cuando los costos de cumplir las leyes exceden a sus beneficios"²⁶, es decir, cuando el individuo tiene que enfrentarse a la "inraña legal" estatal. Según la investigación de De Soto, para abrir un pequeño negocio serían necesarios muchos días y dinero de trámites legales, pero como los informales emprenden negocios de tamaño modesto que no cuentan con los recursos necesarios, su única salida es ahorrarse ese tiempo y ese dinero optando por la informalidad.

La informalidad del ILD está clasificada en 1) **vivienda**, que incluye a los asentamientos conocidos como **barriadas**, **barrios marginales**, **pueblos jóvenes** o cualquier variante de urbanización popular donde la adjudicación se logra mediante la invasión de lotes baldíos que se fraccionan para luego construir y urbanizar, dicha invasión puede ser gradual o violenta a predios estatales o privados, en los cuales el Estado, después de muchos años reconoce (formaliza) y otorga títulos de propiedad y dota de servicios públicos. 2) **el transporte masivo de pasajeros**, el cual actúa en estado de excepción; este fenómeno comenzó mediante la invasión de rutas del transporte público federal que se mostraba incapaz de satisfacer la creciente demanda, sobre todo de los nuevos barrios, con el tiempo se le concesiona a particulares que emplean conductores sin ningún contrato legal de por medio. 3) **el comercio informal**.

Sobre esta última variante de informalidad es necesario profundizar pues implica la parte más importante de la presente tesis. Para De Soto el comercio informal se refiere a aquella variante de comercio que "se desarrolla en las calles -bajo la denominación común de comercio ambulatorio- y en mercados construídos para salir de las mismas" y sólo es un "largo camino hacia la empresa y la propiedad privada, expresada en la aspiración de los comerciantes para levantar sus propios mercados"²⁷. El recorrido sería: comerciante itinerante (que no tiene ubicación fija, deambula y que opera a una escala muy reducida), comerciante fijo (aquel que ha aumentado el volumen de su negocio y tiene un lugar determinado en la vía pública) y finalmente los que logran ubicarse en algún local de mercado.

En el Perú, al igual que aquí, se han trazado líneas en las banquetas delimitando los espacios de cada vendedor, igualmente, se han ideado un sinfín de mecanismos para incluirlos en reglamentos, controles y convertirlos en contribuyentes regulares. Para De Soto la única salida es desregular al comercio ambulatorio para que los propios vendedores construyan sus mercados y puedan ampliar el volumen de su negocio y por lo tanto, su capital.

En la formalidad hay un "costo de permanencia" que engloba los gastos que se tienen que hacer en trámites, tarifas de servicios, tributos y prebendas. En la informalidad hay un "costo de ser informal" que implica coimas, pago de multas, no tener acceso a créditos, estar obligados a mantenerse en dimensiones reducidas y no poder publicitarse ni beneficiarse de la propaganda por el temor a ser descubiertos. Pero a decir de De Soto, el "espíritu empresarial" de los pobres urbanos

²⁶ *Idem*, pp. 13

²⁷ *Idem*, pp. 66

no se dobla, ni ante esos problemas ni ante la “mala ley” y la “maraña legal”, que son sorteadas por una especie de leyes propias de autoregulación que arbitran las relaciones entre los informales que el autor denomina “normatividad extralegal”.

En su apología de la informalidad De Soto no deja de recordar que en ese sector circula un volumen considerable de recursos y que han sido el Estado y los líderes trotskistas y maoístas los culpables de que se reprima esa fuerza pujante que son los informales. La solución ideal para él sería “retirar obstáculos y convertirlos en estímulos políticos, en facilidades legales para liberar y multiplicar las energías empresariales de los ambulantes...”²⁸

Sin embargo, el trabajo de De Soto, pese a sus excesos ideológicos tiene algunos grandes méritos a saber. Primero, se trata de un trabajo estadístico de fondo de la situación de la capital del Perú; estos datos fueron obtenidos a partir de encuestas directas con el fin de dar una medida cuantitativa del sector informal. Segundo, su concepto “normatividad extralegal” es útil para dar cuenta de una especie de ley dada desde siempre, digamos por usos y costumbres que se basa fundamentalmente en la solidaridad y que cuyo incumplimiento se sanciona con el rechazo o con la venganza; sin duda este concepto es todo un rescate de las formas de socialización que se manifiestan en torno a la informalidad. Igualmente es acertado su planteamiento de la movilidad ocupacional del ambulante que en el caso de la ciudad de México iría de ambulante propiamente dicho, a puestero fijo y finalmente locatario en alguna plaza o corredor comercial. Debemos reconocer también que “el costo de ser informal”, aún cuando es exagerado pues supone que los negocios informales permanecen en dimensiones reducidas por el temor a ser descubiertos o por no poder publicitarse, es válido en la medida que permite dar cuenta, por lo menos en el caso del ambulante, que ciertamente existe un costo de ser informal que implica multas, coimas, falta de crédito, como bien señala el autor y que para el caso de la ciudad de México se le podrían agregar a ese costo, las persecuciones y palizas de parte los policías e inspectores de vía pública, los robos o decomisos de mercancía por parte de éstos, o las cuotas que se pagan a los líderes.

D) EL PLANTEAMIENTO DE LA INFORMALIDAD SEGÚN EL CEESP

El trabajo del Centro de Estudios Económicos del Sector Privado (CEESP) es otro claro ejemplo de uso ideológico de la noción de informalidad. En un trabajo breve pero consistente desde su óptica, este centro de investigaciones define, apunta causas, consecuencias, métodos de medición, evidencia empírica de países económicamente desarrollados y políticas para enfrentar a la informalidad.

El CEESP en su estudio se vale de una noción paralela de “economía subterránea” a la que se refiere con la definición de Tanzi quien supone que ésta es “el producto interno bruto no registrado o subregistrado en las estadísticas oficiales, asociado con un nivel dado de carga fiscal”²⁹. Se acepta

²⁸ *Idem*, pp.101

²⁹ CEESP. *La economía subterránea en México*. Editorial Diana. México. 1987, pp.14

que esta definición no hace diferencia entre actividades legales e ilegales. Para el estudio de la economía subterránea, el acento está puesto en las estadísticas macroeconómicas, en la inexactitud de éstas debido al gran espacio de la economía que no es registrado debidamente y que además se salva de la recaudación fiscal.

En la óptica de estas investigaciones se parte del supuesto de que todas las transacciones de la economía subterránea se realizan en efectivo y considera actividades que van desde trabajos no registrados -incluidos los inmigrantes ilegales-, operaciones de trueque, préstamos fuera del mercado financiero (usura), transacciones (nacionales o de importación-exportación) de bienes y servicios no reportados o subfacturados para evitar el pago de impuestos hasta juegos de apuestas que operan al margen de la ley, corrupción, prostitución y tráfico de armas, drogas, niños, órganos, especies animales y vegetales.

Esta forma de explicar la informalidad considera que las causas que propician las actividades no registradas están en las prohibiciones; en la proliferación de regulaciones y reglamentaciones excesivas; en las trabas burocráticas y en las elevadas cargas fiscales. Sobre todo esta última causa es en la que se insiste más pues en la lógica empresarial no deberían existir los impuestos. Se considera que según el tipo de impuesto que se pretenda cobrar es la forma de evasión fiscal que se ensaya, por ejemplo, el impuesto al valor agregado genera pequeñas empresas no registradas que venden bienes y servicios; los impuestos al comercio exterior -sea importación o exportación- a manera de aranceles como forma típica de "proteccionismo" incentiva el contrabando -exportación e importación ilegal- de productos; las "elevadas" cuotas por contribuciones a la seguridad traen consigo la subcontratación.

Por otro lado su crítica a los reglamentos, parte de que la proliferación de regulaciones oficiales trae como consecuencia un sin número de leyes y personal burocrático encargado de hacer cumplir tales disposiciones y ésto encarece las actividades productivas pues exigen que se destine más tiempo, trabajo humano y dinero para poderlas cumplir. En este trabajo se lee un abierto desprecio a leyes laborales, en especial a aquellas que fijan un salario mínimo, los contratos colectivos de trabajo, los límites de edad para el trabajo, la duración de las jornadas laborales, las condiciones de seguridad e higiene del empleo y la protección ambiental. En consecuencia, lo que trae consigo el cumplimiento de los múltiples reglamentos son el encarecimiento de los productos, el desestímulo a la producción, por lo tanto la escasez y finalmente la aparición del mercado negro.

Los reglamentos son sólo una cara de la moneda, del otro lado están las francas prohibiciones; se supone que las prohibiciones son a ciertas actividades que "se consideran socialmente indeseables", pero en la lógica del libre mercado se puede y debe lucrar con cualquier tipo de mercancía. Este tipo de actividades tienen un atractivo especial pues las ganancias son muy elevadas y es eso precisamente lo que hace que muchos opten por ellas, sin embargo, como se trata de un volumen de dinero considerable que no es indicado en el sistema de cuentas nacionales puede traer consigo apreciaciones equivocadas de la verdadera situación económica de un país.

En estas aproximaciones, tanto al final de la cadena de prohibiciones y como la de reglamentos excesivos está la corrupción burocrática, que es otra de las grandes pestes que la iniciativa privada pretende eliminar con moralinas y libre mercado. Para demostrarlo hace falta una estimación; en el capítulo IV se toma cada una de las causas que determinan que una buena parte de la economía no esté contabilizada y la contrasta con la realidad de nuestro país. *Casualmente* todas las determinantes resultan ciertas, es decir, el CEESP hace un análisis de los impuestos y descubre que hoy día se pagan más impuestos que hace 20 años; también hoy día hay más reglamentos, prohibiciones y más gente encargada de idearlos y hacerlos cumplir.

Resulta inadmisibile querer explicar que son los altos impuestos la única causa de que exista economía subterránea. Queda claro que lo único que se quiere evidenciar, con esos métodos y explicaciones, es que el estado estorba cuando pretende regular el mercado. Las regulaciones en materia de impuestos (cacerías fiscales), la ley del trabajo con su supuesta protección a la mano de obra provoca que unos segmentos se desplacen a la economía subterránea; por eso, desde su óptica, es necesario continuar con la flexibilización de la ley del trabajo y conteniendo los salarios y dando tasas impositivas preferenciales a ciertas empresas.

El trabajo del CEESP hace al final dos estimaciones del tamaño de la economía subterránea en México, a partir de un método llega a un resultado y lo contrasta con otra medición hecha a partir de otra forma de medición. *Casualmente* a los resultados que se llegan son los mismos: la economía subterránea en nuestro país es de entre el 25 y 33% del PIB. El problema de estas estimaciones es que no distinguen qué porcentaje corresponde al tráfico de drogas o armas, cuánto a la prostitución, cuánto a la evasión fiscal, cuánto a las empresas no registradas y cuánto a actividades informales. Queda claro que estas apreciaciones son poco útiles por ser poco específicas por eso a este trabajo pueden hacerse varias críticas y no sólo por el uso tendencioso de la noción “economía subterránea” y lo tramposo que resulta.

Otro error de este trabajo consiste en suponer falsamente que lo que sucede en los países económicamente desarrollados de la OCDE corresponde a la realidad de nuestro país y del resto de Latinoamérica; la evidencia de la economía subterránea que recogen es del mundo desarrollado y de actividades muy lucrativas -tráfico, prostitución, contrabando- aunque se reconoce que los desempleados latinoamericanos trabajan en actividades de subsistencia, pese a que éstas no tienen importancia marginal como hace suponer el trabajo del CEESP. Tampoco consideramos acertado el suponer que con los métodos de medición utilizados en esos países industrializados para ese tipo de actividades se puede medir la informalidad en nuestros países para el tipo de actividades que aquí predominan. Tampoco se puede aceptar el dogma que obliga a que las políticas económicas deben ser decididas a partir de las cifras y agregados estadísticos y no a partir de las necesidades reales de la población.

Las conclusiones a las que llegan son las esperadas: 1) lo más alarmante de la economía subterránea para el sector privado es la injusticia del sistema tributario de nuestro país, y 2) los agregados económicos están falseados y eso distorsiona el buen funcionamiento de las políticas económicas encaminadas a hacerlos los únicos beneficiarios de la riqueza nacional.

E) FORMAS DE MEDICIÓN DEL SECTOR INFORMAL

Como era de esperarse, si en las formas de concebir el Sector informal no hay acuerdo, menos lo hay en las formas de medición. En este apartado no trataremos a profundidad los métodos empleados -para eso remitimos al lector a la obra de Roubaud, Portes y el propio CEESP, citadas en la presente tesis- porque implican mediciones estadísticas muy precisas que no estamos en condiciones de hacer. Baste sólo con mencionar en qué consisten algunas de las más afamadas. Por ahora vale decir que para hablar de la medición del sector informal se hace necesario tener ciertos supuestos, entre otros que involucra una gran parte de la fuerza de trabajo en las ciudades y que tiene gran importancia en las cifras macroeconómicas, tan es así que dependencias del gobierno (en su momento la Secretaría de Programación y Presupuesto y después el INEGI) tienen registros desde hace por lo menos 20 años del volumen e impacto del sector informal en la economía.

Sin embargo, ni las estadísticas oficiales, los cálculos y estimaciones de los estudiosos son muy precisos, por diversas razones, sea porque son actividades no registradas o porque las categorías que se utilizan para la medición dejan siempre algo afuera. Por ejemplo, la SPP en 1979 en la *Encuesta de la Ocupación Informal en Áreas Urbanas* medía la informalidad como aquella porción de la Población Económicamente Activa (PEA) que recibía ingresos por debajo de 1.1 salario mínimo y no tenía las prestaciones de ley, sindicalización ni créditos; con esos criterios de medición se llegaron a resultados tales como señalar que el 31.5% de los informales trabajaban en establecimientos formales, o que el 40% de los trabajadores formales recibían menos del salario mínimo vigente³⁰. Con el tiempo se vio que era un criterio de medición muy rígido por la dinámica tan cambiante del sector, y finalmente se desechó ese criterio por no ser adecuado. Por otro lado, contar a los sujetos, a la PEA en formal e informal olvida que se cambia de actividad formal a informal y viceversa según los ciclos domésticos, deja fuera muchos individuos. Por su parte la OIT y su sucursal en América Latina, PREALC (Programa Regional de Empleo Para América Latina Y el Caribe) consideran al sector informal como un conjunto de actividades marginales y poco productivas, y omite en sus cálculos a técnicos y/o profesionistas que trabajan por su cuenta fuera de las normas hacendarias. Otra forma de medición consiste en medir la discrepancia de las cifras oficiales del mercado laboral y de las tasas de empleo y subempleo. O bien midiendo las empresas con menos de 10 empleados, esta última forma es adecuada para países industrializados donde la gran industria es mayoría, sin embargo, para México, este cálculo sería muy impreciso por la existencia de miles de micro empresas y talleres artesanales. De hecho hay mediciones que toman en cuenta las variaciones en los patrones de consumo familiar, es decir, se mide lo que se consume fuera de registro (alimentos, empleadas domésticas, niñeras, reparaciones, etc).

Los que se refieren a la economía subterránea lo aplican a los países desarrollados par abordar la economía fuera de las estadísticas oficiales considerando la distorsión que estas actividades ocasionan. Un ejemplo es Guttman, quien, desde los agregados macroeconómicos, presupone que

³⁰ Priscilla. Op.cit, pp.84

las transacciones del sector informal se realizan siempre en efectivo para evitar a las autoridades fiscales; lo que hace es restar de la oferta monetaria total la proporción de dinero utilizado en actividades legales multiplicado por la velocidad de circulación del dinero y al relacionar esta cifra con el PNB se obtiene el volumen de dinero de ese sector, sin embargo, este cálculo no distingue el dinero que circula por negocios ilegales que también es en efectivo, y por otra parte, no parece ser del todo cierto que el sector informal no utilice créditos. Los resultados de estos estudios llegaron a conclusiones “asombrosas”, Roubaud cita el trabajo de Blades “the Hidden Economy and the National Accounts” quien con sorna apunta que la economía subterránea podría provocar que se subestimara el tamaño y el crecimiento de la economía, que se supusiera un desempleo exagerado y el producto oculto sería menos caro que el producto de la economía expuesta, sobrevaloraría la inflación y a final de cuentas “la estanflación no sería otra cosa que ‘una ilusión estadística’”³¹. Se señala que la mayor complicación de estos métodos, llamados “de demanda de liquidez” ha sido el querer introducirlos, a los países en desarrollo. Estas formas de medición, retomadas por el CEESP para sus estimaciones, fueron desarrolladas por Cagan, Gutmann, Geige, Tanzi³²; que como vimos en el apartado E del presente capítulo, estas estimaciones parten de dos supuestos: que las actividades subterráneas son consecuencia de los altos impuestos y que sus operaciones son en efectivo; el cálculo es en relación a la demanda de dinero cuando la variable impositiva se pone en el modelo como “ideal”. Esto considerando que la circulación de la moneda tiene la misma velocidad en la economía legal y subterránea, se calcula el valor de la economía subterránea. Los resultados para México arrojan que la economía oculta fue del 40% del PIB en el 82 y de 30% en el 84. Los errores en este planteamiento, se ha dicho insistentemente, están en la imposibilidad de identificar lo que queda incluido y lo excluido en la estimación, a la par de que son los altos impuestos, la única variable que explica la economía subterránea, y que se supone falsamente que el dinero circula a la misma velocidad en ambas esferas. Estos métodos no son del todo válidos en los países desarrollados pero aún menos en los subdesarrollados.

A decir de Roubaud (consideraciones que aquí seguimos porque consideramos que este autor tiene la propuesta de medición de la informalidad más consistente para el caso mexicano) el sector informal –o no registrado como prefiere llamarle– debe considerarse en las cuentas nacionales como sector institucional pues eso facilitaría el análisis de la dinámica económica. Considera que las encuestas para abordarlo son descriptivas, y por lo tanto, no permiten dar luz sobre su dinámica real. Según su caracterización el sector informal debe considerarse en las cuentas nacionales abiertamente como actividades económicas, pero sin confundirse con la economía subterránea, de tal suerte que la cuantificación estadística del sector informal “debe basarse en la unidad económica y no en el individuo o en la actividad”³³.

³¹ Roubaud, op.cit., pp.55

³² para un estudio exhaustivo ver a Roubaud op.cit., pp. 57 en adelante.

³³ Ídem, pp.81-83.

Roubaud apunta algunos problemas que implican el uso de las variables comunes utilizadas para contabilizar al sector informal: tamaño de la unidad económica, afiliación a algún sistema de seguridad social y registro fiscal. El primero es, según él, inoperante porque no registra el principio jurídico para la definición de sectores y porque resulta artificial y poco convincente utilizar un criterio de número (menos de 10, 5 o 3 empleados según si es industria, comercio o servicios). La afiliación a la seguridad social es aún menos válido que el tamaño de la unidad económica, porque “mantiene la ambigüedad entre empleo individual y unidad económica, eso hace difícil su medición por la tendencia a la flexibilización del mercado laboral, donde en las grandes empresas hay muchos empleados que no tienen ningún tipo de seguridad social. Finalmente el registro fiscal es, en esta óptica, el criterio más pertinente, así si no hay registro administrativo es informal, pero no es suficiente ni del todo convincente³⁴.

Por tanto, para cuantificar el sector informal es necesaria una manera directa, porque las estimaciones indirectas son falaces. Supone que con encuestas directas se puede reunir una muestra representativa de establecimientos informales (a escala nacional). Las encuestas, según él, deben ser mixtas, abarcar establecimientos, ambulantes o empleados a domicilio (unidades de producción) pero también unidades domésticas: su técnica consiste en “una muestra [nacional, urbana y rural] de unidades económicas, a la que se aplicará un cuestionario específico sobre la actividad informal, a partir de información tomada de una encuesta entre familias sobre la actividad de los individuos”³⁵. La diferencias de tiempo entre los censos debe ser mínima por la rotación tan rápida que hay en las actividades del sector informal.

F) ARTICULACIÓN ENTRE SECTOR FORMAL E INFORMAL

De alguna manera en el segundo apartado de este capítulo ya fue apuntada la relación y articulación entre los sectores formal e informal, sin embargo, es necesario ampliar al respecto. El sector informal transfiere parte de su tasa de ganancia a la economía dominante; hay riesgos (laborales y de distribución) que la empresa formal delega a su contraparte que se encarga de conformar una especie de submercado, el cual es más competido y desregulado que el de la economía dominante. De hecho, tanto la economía en su conjunto, como en particular servidores públicos y empresas formales se benefician a costa de las empresas y trabajadores informales. Los servidores públicos gracias a la gran cantidad de dinero que implican prebendas y sobornos, sea para permitirlo y/o promoverlo subrepticamente. Por su parte, las empresas se benefician cuando subcontratan pequeñas industrias o talleres informales para que les doten de partes y accesorios baratos, o cuando subcontratan empleados (principalmente en el caso de las costureras que trabajan a destajo en sus

³⁴ Idem, pp.94-96

³⁵ Idem, pp.104

propias casas), como en el caso de la venta callejera, las industrias o intermediarios se valen de vendedores informales para crear redes de distribución más dinámicas por su rápido acceso a un número elevado de posibles compradores. En cualquier caso, la empresa formal se desentiende de riesgos en el mercado, de los propios del trabajo y de cualquier tipo de responsabilidad social que significaría el trabajo contractualmente formal.

El sector formal, como sector dominante determina lo económico, lo político y lo social y subsume al sector informal, al que excluye de los beneficios del orden jurídico, político y económico. La relación es simbiótica pero asimétrica pues uno es centro y otro periferia, ambos ganan, pero es el gran capital el que se beneficia y dinamiza su proceso de reproducción³⁶. Los informales sea por sus reducidos ingresos o por la clandestinidad, se ven siempre obligados a trabajar a escala reducida. Así queda deshecho el mito de la imaginaria dualista que supone una división infranqueable entre dos mundos, el uno formal y el otro informal. Se ha señalado que los modelos de interpretación dualistas niegan al sector informal cualquier dinámica propia, aunque es verdad que este sector crece en periodos de recesión y cuando el que crece es el sector moderno, entonces éste se va a cazar mano de obra informal. Queda claro que se trata de un problema estructural, y muchas veces, un mecanismo deliberadamente promovido por la formalidad para sortear las interminables crisis con mano de obra y trabajo más flexible para poder mantener su tasa de ganancia transfiriendo riesgos y responsabilidades al otro sector.

Roubaud toma un cuadro de Víctor Tokman que sintetiza las formas de articulación entre el sector informal y el resto de la economía:

"benigna"	Autonomía	Subordinación
dualismo		Marginalidad
función: proporcionar empleo a los pobres. Satisfacer la demanda interna del sector características: eficacia económica (baja intensidad de capital; utilización intensi- va del factor trabajo más abundante). Acumulación posible Economía cerrada (pocos intercambios "ex- teriores" al sector). Perspectivas: desarrollo endógeno. Crecimiento indeterminado: involutivo o evolutivo		Función: proporcionar empleos e ingresos. desempeña el papel de ejército de reser- va (presión a la baja sobre los salarios del sector moderno). Características: acceso limitado a los re- cursos (créditos, insumos, capital). Inmovilidad de los factores (en particular del trabajo). Acumulación imposible. Economía cerrada. Perspectivas: crecimiento involutivo
complementariedad	Integración	Explotación
función: llena las lagunas del sector mo- derno (presta servicios a toda la economía, distribución, servicios, transportes, etc.)		función: transferencia del excedente hacia el sector moderno por mecanismos de precios (precios de los insumos más altos; precios de mercado más bajos).

³⁶ Bucno, op.cit., pp.12

Características:
sectores complementarios.
Poca competencia entre sectores.
División de mercados según la teoría de la
ventaja comparativa.
Acumulación posible.
Economía "abierta".
Perspectivas: desarrollo "exportador"
Crecimiento procíclico con el sector moderno.

Características:
Subcontratación
Dependencia de insumos del sector moderno
Acumulación "confiscada".
Economía abierta
perspectivas: crecimiento involutivo (aumen-
to de la oferta de trabajo y demanda de
bienes menguante

Fuente: Roubaud, pp.305.

Otra articulación entre los sectores está dada por la movilidad ocupacional. Algunos informales van de asalariados del sector informal, al sector formal y regresan a la informalidad como independientes. Pese a la movilidad que hay en el sector informal y el constante paso del subempleo a la inactividad, hay un grupo considerable de gente que nunca deja de trabajar que alcanza al 60% de los que trabajan en el sector informal, el resto serían aquellos miembros "volantes" representados por algunos migrantes que van y vienen, jóvenes que dejan de trabajar para estudiar de tiempo completo, mujeres que van a parir o están dedicadas a la crianza de los hijos y ocasionalmente trabajan, y los ancianos que se enferman³⁷.

Para dar cuenta de la movilidad intersectorial Roubaud recoge los estudios más acabados de López Castaño en Colombia quien considera que los trabajadores cambian de sector según su ciclo de vida, en función de un triple movimiento: primero como asalariados o ayudantes de pequeñas empresas, luego entre los 20 y 30 años en el sector moderno como asalariados y luego entre los 30 y 40, sea por fuerza o por voluntad se irían a trabajar por cuenta propia o como patrones de pequeños comercios. En México, estudios de rotación laboral, continúa Roubaud, son pocos, rescata los de Escobar y González de la Rocha -quienes apuntan un movimiento similar en la industria manufacturera de Guadalajara pero más bien condicionados por los ciclos domésticos (de reproducción de la unidad familiar). López Castaño en su trabajo agrega que esta movilidad es un cálculo racional debido a las pensiones de retiro miserables que hacen que muchos asalariados utilicen sus ahorros en la apertura de un taller o pequeño negocio para garantizarse ingresos que les permitan vivir su vejez con decoro. Roubaud critica a López Castaño apuntando que no se puede generalizar ni utilizar esa afirmación para el caso mexicano pues esta estrategia sólo incluye a 24% de los trabajadores de más de 65 años. Aunque consideremos como un hecho irrefutable que la unidad doméstica ya no tiene la misma presión al final de la trayectoria laboral del sostén pues ya no corresponde a los gastos más fuertes de crianza y educación. Por otro lado estos modelos descuidarían las trayectorias dentro del propio sector informal, pues se ha apuntado hasta el cansancio que son los grupos más vulnerables -jóvenes, mujeres y viejos- los que son apartados del sector moderno o los que tienen más dificultades para integrarse al mercado de trabajo formal³⁸.

³⁷ Roubaud, op.cit, pp.210

³⁸ Ídem, pp.312-320

El sector informal para mantener precios competitivos exige la explotación de la mano de obra familiar, generalmente no remunerada, siendo ésta una de las razones de su existencia, permanencia y competencia frente al sector formal³⁹ y casi siempre tiene como meta satisfacer la reproducción de la unidad doméstica. A nosotros la consideración que más nos atañe para el desarrollo del último capítulo de esta tesis se trata de otra articulación entre el sector formal e informal, que se refiere a lo político. Guillermina Grisel⁴⁰ en su estudio de caso del comercio en Tepito, señala la relación sociopolítica en la cual los dirigentes de las organizaciones de comerciantes son los intermediarios entre autoridades y comerciantes; son los líderes los encargados de tramitar permisos de comercio en la vía pública a cambio de lealtad política al PRI, en este caso, pero igual al PRD, al FCRN y al PT.

La relación entre los propios informales se ha considerado como una variante de interacción que implica ciertas formas de relación, de comportamiento y organización de grupos sociales, los cuales se rigen entre ellos según sus propios códigos culturales, sociales, económicos, políticos y jurídicos -recuérdese la normatividad extralegal de De Soto- que los hacen diferentes a otros grupos de la sociedad civil⁴¹, es decir, hay una "cultura de lo informal" como gama de formas de organización, de relación y de integración de las clases populares. Por ejemplo, no hay relaciones contractuales, sino "prácticas culturales de uso común" en las que se pacta verbalmente entre conocidos y familiares; lo que cuenta es más la lealtad que la capacidad⁴²

G) LOS CICLOS DOMÉSTICOS Y LA INFORMALIDAD

Es el contexto doméstico el que condiciona las necesidades y las actividades que los integrantes tienen que desarrollar para su reproducción. La composición de la familia va cambiando con el tiempo, pero durante todo el tiempo, desde que nacen todos los miembros son consumidores, sin embargo no todos son trabajadores en todo momento. La familia es el espacio donde se satisfacen las necesidades básicas, social y culturalmente determinadas, por tal motivo las actividades se orientan a la ganancia de dinero y varían el tipo de actividades que se realizan y las estrategias de vida familiar de acuerdo al ciclo doméstico que se esté viviendo. Dependiendo el ciclo, número de integrantes e ingreso del jefe de familia, se determina la participación económica, primero de la mujer y luego de los niños, esto es que si los ingresos del jefe de familia son insuficientes para la reproducción de

³⁹ Ídem. pp. 230 y ss.

⁴⁰ Guillermina Grisel. "Intermediarismo político y sector informal. El comercio ambulante en Tepito" en *Nueva Antropología*, Vol. XI, Num. 37 México, abril del 1990.

⁴¹ Ídem pp.59

⁴² Ídem. C. Op.cit. pp.16

grupo, la familia se ve obligada según valores a arrojar a otros miembros al mercado de trabajo o adoptar otras estrategias como extenderse, crear redes de solidaridad o expulsar a alguno de sus miembros fuera del núcleo doméstico⁴³.

“La familia se constituye entonces en el núcleo central en función del cual se toman las decisiones individuales de pertenecer a tal o cual sector del mercado de trabajo”⁴⁴. Es debido al ingreso de otro(s) miembro(s) de la familia que es posible la inactividad de las mujeres, de la misma manera, el jefe de familia, sea hombre o mujer, sólo puede trabajar de tiempo completo y ser remunerado si los trabajos domésticos recaen en otro(s) miembro(s) de la familia. Es un hecho que la familia influye o determina en las decisiones individuales y los ingresos, que muy a menudo se toman en conjunto. Trabajar en el sector informal, por tanto, es una estrategia de las familias a las recurrentes e interminables crisis, frente a la exclusión del trabajo formal y de la estabilidad laboral, o bien, frente a los reducidos ingresos del trabajo formal que pudiera percibir el jefe de familia, más miembros de ese núcleo doméstico se ven obligados a trabajar para colaborar con ingresos para cubrir las necesidades básicas y al ser tan amplias las posibilidades de la informalidad ya que los rangos de edad se amplían y pueden trabajar niños menores de 14 años o ancianos, aunado al estancamiento de la oferta laboral formal es de suponerse que sea en este sector donde se integren a trabajar. Por otro lado, en el caso de algunas de las empresas informales familiares se presenta una lógica involutiva, es decir, se mantienen en un nivel de subsistencia sólo orientado a reponer los medios de producción y para cubrir las necesidades cotidianas de manutención familiar, a diferencia de las empresas formales que están orientadas a maximizar ingresos⁴⁵. La pregunta a resolver es si el sector informal es ingreso complementario y mano de obra secundaria para la reproducción familiar o si permite “por sí solo” la reproducción de ciertas unidades domésticas. Roubaud evidencia que más de la tercera parte de las familias están relacionadas con varios sectores (no registrado, público, moderno) y que las fuentes de ingreso familiar son muy heterogéneas pero lo que es necesario destacar es que el sector informal es el refugio de los miembros “menos dotados para enfrentar la competencia del mercado de trabajo”⁴⁶. La evidencia del autor apunta a que apenas el 19.1% de aquellos que trabajan en las pequeñas medianas o grandes empresas privadas complementan sus ingresos en el sector informal.

El ingreso de una familia aumenta en la medida que los que trabajan van “haciendo carrera”, esto sería hasta los 40 años, así aumenta el ingreso global debido al mejoramiento del ingreso de la trayectoria laboral de los adultos; el segundo ciclo comienza después de los 40 años que los ingresos

⁴³ Óscar Cuéllar. “Balance, reproducción y oferta de fuerza de trabajo familiar. Notas sobre las estrategias de vida” en Fernando Cortés y Óscar Cuéllar (coordinadores) *Crisis y reproducción social. Los comerciantes del sector informal*. FLACSO-M.A. Porrúa México. 1990.

⁴⁴ Roubaud, op.cit., pp.350

⁴⁵ Roberto Mizrahi. “Economía del sector informal: la dinámica de las pequeñas unidades y su viabilidad”, cit.pos. Carmen Bueno, op.cit.

⁴⁶ Roubaud, op.cit., pp.353

disminuyen pero se observa que los de la familia crecen porque los jóvenes ingresan al mundo del trabajo remunerado. Aunque ésta es una tendencia clara, el ciclo familiar no es lo que permite comprender con claridad la combinación de ingresos y sectores en una familia, pues en la muestra de este autor el 11% de los hogares están dirigidos por mujeres. Los hombres ganan en general 1.5 salarios mínimos y las mujeres 0.9. Roubaud recoge los trabajos de Cortés y Rubalcava que muestran que en estratos sociales todavía resistentes a la incorporación de mujeres al trabajo, esto trajo consigo mayores conflictos familiares, menor atención a los hijos y la incorporación temprana de éstos al mercado de trabajo trajo consigo el abandono prematuro de la escuela. En lo que se refiere a cobertura social es menos del 20% de las familias del sector informal que cuentan con algún tipo de seguro⁴⁷.

Cuando la unidad doméstica tiene un solo miembro o dos basta con el trabajo de uno, sin embargo en la medida que la familia crece es común que la mujer tenga que integrarse al trabajo remunerado igual que los hijos en la medida que crecen. Sucede en ocasiones que cuando el jefe de familia envejece se integra a lo que Roubaud llama sector no registrado poniendo un taller, esto “obliga” a los otros miembros de esa unidad doméstica a trabajar en el establecimiento familiar. La misma situación se daría en el comercio. La conclusión es que No se debe considerar al sector informal como “fuente de ingresos complementarios”, de hecho por la caída de los ingresos en todos los sectores es necesario aclarar que la incorporación de otros miembros de la unidad doméstica al mercado de trabajo se ha dado en todos los demás sectores, los ingresos complementarios se han hecho tendencia general y no exclusiva de la informalidad. También es un hecho que los ingresos se han reducido porque las crisis engrosan al sector informal y hay fuerte competencia que se traduce en precios y menores ganancias.

Una de las causas de movilidad hacia el sector informal sería los asalariados de las grandes empresas que han perdido su empleo, por quiebra o despido y no pueden reincorporarse a ese sector. Otros utilizan al sector moderno como estación de paso para independizarse. Existe, a decir del autor francés, esa “reivindicación” mexicana del tipo “no me gusta que me griten”. Otros más abiertamente confirman no hay empleo en el sector moderno y hay necesidad de trabajar, pero la gran mayoría se va al sector informal con la idea de ser independiente, de mejorar sus ingresos y de tener horarios no rígidos⁴⁸. Sin embargo hay que ser claros, la capacidad de ahorro de un asalariado es mínima y son pocos los casos que realmente se da la tan anhelada independización pero por los ajustes salariales hacen creer lo contrario.

⁴⁷ *Idem*, pp.379-381.

⁴⁸ *Idem*, pp.339

Una persona que busca empleo prefiere el sector moderno pues obtiene cobertura de riesgos para él y su familia, opción que difícilmente se tiene en el sector informal aunque se tenga un mejor ingreso monetario⁴⁹. Sólo el 8% declara no haber podido encontrar trabajo en el sector moderno, mientras que el 90% escogió deliberadamente ese sector⁵⁰. Eso es por el deseo de trabajar por cuenta propia y el deseo de ser independiente o, con un poco de suerte, patrón; o bien, por la posibilidad de realizar actividades paralelas. Esas motivaciones no son decisiones del todo “utilitarias” orientadas a una mayor ganancia monetaria; de hecho también pueden ser interpretadas como “una racionalización a posteriori de un fracaso de inserción profesional”⁵¹. El autor dice que en México hay un desprecio muy marcado a las formas de trabajo “taylorianas” o “fordistas”. Pero en todos los casos también se reconoce que hay un argumento en contra que utilizan ciertos miembros del sector informal que prefieren o requieren horarios flexibles aunque no tengan ingresos fijos ni seguridad laboral. Es un hecho que muchas mujeres cabeza de familia es en el sector informal donde pueden sumar las labores domésticas con un trabajo de tiempo completo pero con horarios variables; en el caso de los estudiantes gracias a este tipo de actividades, sin horario rígido, pueden conjuntar trabajo con estudios.

Es falso suponer que el sector informal emplea mayoritariamente mujeres, hay más hombres empleados en el sector no registrado (55.9% vs 44.1%). El 38.6% de los miembros del sector informal son jefes de familia, esto rompe con el mito de que trabajar en ese sector es para procurarse un ingreso complementario y aunque es cierto que los grupos más jóvenes son mayoría en el sector no registrado, no siempre se trata de ingreso complementario, la más de las veces son ya jefes de familia o no viven con sus padres. Según cálculos solo el 7.5% de los miembros del sector informal viven en familias ampliadas, eso rompe con el supuesto de que domina la familia nuclear, sea monoparental o no. Sobre la familia monoparental hay un buen número de mujeres como jefes de familia que son alrededor de 18.5% frente al 11.5% de otros sectores de la economía, por eso no son ingresos complementarios sino sostén de hogares. En lo que se refiere a edades el sector informal tiene sus propias características pues emplea a un número importante en “los extremos de la pirámide de edades”: el 18% de los trabajadores activos del sector informal están entre los 12 y 18 años (vs el 3% en el sector público). El sector informal “es el mercado ‘natural’ de los excluidos del sistema escolar (así estén en estado de reprobación escolar en la necesidad de trabajar por razones económicas)”, en el caso de los ancianos de más de 64 años el sector informal emplea un 4% de los trabajadores activos de esa edad vs 1% en las grandes empresas, 2.9 en las pequeñas y 1.8 en el sector público⁵².

⁴⁹ Idem, pp.238

⁵⁰ Idem, pp.247

⁵¹ Idem, pp.249

⁵² Idem, pp.167

H) CONSIDERACIONES SOBRE LOS INGRESOS EN EL SECTOR INFORMAL

El asunto de los ingresos es difícil de abordar por falta de fuentes fieles que den cuenta de las formas tan variadas y los modos específicos de retribución que hay en el sector informal. Sabemos que las visiones dualistas suponen un sector protegido, sindicalizado, de contratos, frente a otro en el que no hay barreras de entrada ni legislación que se respete.

De hecho si se concede que se trata de una forma velada de explotación, las cifras son difíciles hasta para calcular los ingresos de los informales. Concédase que una pequeña fábrica o un pequeño taller gana más que un vendedor en la calle, pero la situación se complica aún más si se consideran no sólo los ingresos sino también las horas de trabajo impago, así entonces no podemos distinguir quien gana más, si una costurera a destajo o una empleada doméstica, un plomero o un vendedor de fayuca. Carmen Bueno ejemplifica esta situación: una mujer que vende quesadillas en la calle gana aproximadamente dos salarios mínimos pero atrás está el trabajo impago de varios miembros de su familia que se encargan de comprar lo necesario para preparar los guisados. La suma total es de 22 horas hombre. Es cierto que sus ingresos son superiores al salario mínimo diario, pero también es cierto que la inversión en horas hombre es casi de tres jornadas de trabajo, por lo tanto el salario es dos tercios lo que se obtendría en tres empleos formales con salario mínimo, más prestaciones sociales y seguridad laboral. La misma autora pone otro ejemplo: el caso de un plomero que cotiza su servicio no tanto en razón de su tiempo productivo, sino más bien del tiempo que deja de trabajar, “su cálculo empresarial está orientado a cubrir lo necesario para la persistencia de la empresa en el mercado”⁵³.

Lo que caracteriza al sector informal o no registrado es que es básicamente una forma de autoempleo. Por ejemplo en una pequeña o mediana empresa se deben trabajar semanas de 40 horas pero en el sector no registrado suelen ser en promedio más. La principal razón parece ser que en éste último se tiene garantizado un ingreso mínimo y por eso se debe trabajar más. Por ejemplo, el caso de los comerciantes callejeros es útil pues deben permanecer con el negocio “abierto” un buen número de horas porque las ventas son mínimas en el caso de los electrónicos, o porque las ganancias son mínimas como en el caso de golosinas y comidas. Aún cuando desechemos las visiones dualistas sobre la informalidad reconocemos que hay un mundo formal con salarios altos, prestaciones sociales y regulado por leyes; en contraste con el informal en donde no hay “arbitraje”, ni prestaciones, las autoridades los persiguen o amedrentan y son, en la mayoría de los casos (aunque no exclusivamente), empleos de bajos ingresos.

⁵³ Bueno, op.cit, pp.20

El sector informal “es a las claras el segmento del mercado de trabajo menos remunerador”⁵⁴, aunque también se apunta que en este sector se da el máximo de variabilidad interindividual de los ingresos, esto por la heterogeneidad de los empleos. Igualmente, la falta de legislaciones genera disparidades, sin embargo es un hecho que en el sector informal hay malos ingresos como generalidad, aunque también los hay nada despreciables (menos del 5% ganan de 5 a 7 o más salarios mínimos -pensemos v.gr. en los fayuqueros-. Sin embargo el 30% de los que ganan menos de la mitad del salario mínimo son integrantes del sector informal⁵⁵.

I) CRÉDITOS Y FINANCIAMIENTO DEL SECTOR INFORMAL

El sector informal, en general, suele estar fuera del mercado de capitales y por eso sus financiamientos son, básicamente, de intermediarios y usureros. Si por un lado, es un hecho que en el sector informal el monto de capital es mínimo y la acumulación también lo es; por el otro lado, los créditos y los insumos son bastante caros, de ahí la baja redituabilidad de las actividades informales. Sin embargo, hay en el sector informal, crédito barato, pero son formas alternativas que aquí conocemos como las tandas⁵⁶ y otras variantes de autorganización para hacerse de recursos (como las mutualistas), pero que nada tiene que ver con el sistema bancario, en parte porque las políticas de éstos han dañado gravemente su credibilidad frente a la población, especialmente la informal.

Vale hacer la distinción entre ahorro y financiamiento. El capital para iniciar un negocio informal puede ser resultado del ahorro personal o familiar, también puede ser legado, donación o préstamo de la propia familia. Son realmente escasos los microempresarios del sector informal que han recurrido a algún intermediario financiero formal, se trata tan solo del 1.1%, esto significa que no hay vinculación entre los bancos y los financiamientos formales y el sector informal. Quizás lo más generalizado, y también lo más interesante dado la riqueza de los intercambios personales y la socialización, sean las fórmulas mutualistas, el crédito al cliente o aplazar el pago al proveedor (el famosísimo fiado)⁵⁷. En el comercio según cálculos del 88-89 se apunta que sólo el 1.1% (misma proporción que todo el sector) recibe crédito bancario; por el contrario, la principal forma de financiamiento corresponde a las tandas (55.7%), seguido por los préstamos de amigos y parientes (24.6%); por créditos de los proveedores es el 3.8%, por herencia el 5.3%, por préstamo de

⁵⁴ Roubaud, op.cit., pp. 226

⁵⁵ *Idem*, pp.235

⁵⁶ En las tandas, un grupo de personas conocidas y que se tienen confianza mutua se solidarizan poniendo una suma fija de dinero en efectivo cada determinado tiempo (semana, quincena, mes) y por turnos se disponen el total de los fondos. La garantía de cumplimiento no es otra que la solidaridad y la confianza mutua.

⁵⁷ Roubaud, op.cit., desarrolla las formas de financiamiento de las actividades informales, a nosotros no interesa en particular el comercio, por eso remitimos al lector a la obra pp. 426 en adelante si se interesa por las variantes en construcción, industria o servicios.

particulares 1.9% por préstamo a clientes 0.3%. 9.5% dinero innecesario y otras variantes 1.8%. En el caso del comercio sólo tienen crédito (no bancario) el 18.6% de los informales, como vemos es más bien el autofinanciamiento lo que mantiene al subsector comercio informal⁵⁸. Se puede concluir que sector informal no es participe de la lógica de endeudamiento bancario de la economía mexicana.

J) SECTOR INFORMAL Y LEGISLACIÓN LABORAL

La legislación laboral fue creada para garantizar un mínimo de condiciones de bienestar a los asalariados, esto no quiere decir que los que trabajan dentro del mundo donde se cumplen las leyes del trabajo estén en el paraíso, pero si en una situación ventajosa y de privilegio en comparación con quienes no lo están. Sabemos que la calidad de los empleos no está determinada por los ingresos que son en general bajos, sin embargo hay ciertos complementos al ingreso o parte indirecta del salario que son las prestaciones a las que los trabajadores del sector informal no tienen acceso.

Las prestaciones y los ingresos dan cuenta de la "calidad de los empleos". En materia de prestaciones hay cinco puntos básicos: aguinaldo, participación de utilidades, vacaciones con goce de sueldo, crédito para vivienda, servicio médico (IMSS, particular o seguro de salud, ISSSTE). Sabemos que la Ley Federal del Trabajo (basada en el art 123 constitucional) asegura a todos los ciudadanos - y a los mayores de 16 hasta su mayoría de edad, que trabajan - el derecho al trabajo y a la protección social. Sabemos que hay un salario mínimo, un límite de horas de trabajo y derecho a huelga. Los comerciantes de vía pública, son unidades pequeñas, básicamente no tienen afiliación a alguna variante de seguridad social, no tienen contabilidad, no cumplen normas sanitarias (aunque en el caso de puestos de comida deben tener, aunque no siempre sea así, un registro de salubridad), no están registrados como causantes de impuestos aunque paguen un "impuesto" por permanecer en la banqueta y tampoco están afiliados a cámaras de comercio, aunque si están organizados, generalmente como organizaciones populares afiliadas a partidos políticos.

PRESTACIONES SOCIALES INSTITUCIONALES

TIPO DE PRESTACIONES	BENEFICIARIOS Y CARACTERÍSTICAS DE LA PRESTACIÓN
Aguinaldo	los trabajadores tendrán derecho a un aguinaldo anual que deberá pagarse antes del día veinte de diciembre, equivalente a quince días de salario, por lo menos (art.87).
Participación de utilidades	los trabajadores participarán en las utilidades de las empresas, de conformidad con el porcentaje que determine la Comisión Nacional para la Participación de los Trabajadores en las Utilidades de las Empresas. Se considera utilidad en cada empresa la renta gravable, de conformidad con las normas de la Ley de Impuestos sobre la Renta (arts. 117-129). La utilidad repartible se dividirá en dos partes iguales: la primera se repartirá por igual entre todos los trabajadores, tomando en consideración el número de días trabajados por cada uno en el año, independientemente del monto de los salarios. La segunda se repartirá en proporción al monto de los salarios devengados por el trabajo prestado durante el año (art.123).

⁵⁸ Idem, pp.418-439

Vacaciones pagadas	los trabajadores que tengan más de un año de servicios disfrutarán de un periodo anual de vacaciones pagadas, que en ningún caso podrá ser inferior a seis días laborables (art. 78). Los trabajadores tendrán derecho a una prima no menor de veinticinco por ciento sobre los salarios que les correspondan durante el periodo de vacaciones (art.80).
Crédito para la vivienda	toda empresa agrícola, industrial, minera o de cualquier otra clase de trabajo, está obligada a proporcionar a los trabajadores habitaciones cómodas e higiénicas. Para dar cumplimiento a esta obligación, las empresas deberán aportar al Fondo Nacional de la vivienda el cinco por ciento sobre los salarios de los trabajadores a su servicio (art.136).
Organismos de seguridad social	los trabajadores del sector público estarán afiliados a organismos específicos (Instituto de Seguridad y Servicios Sociales para los Trabajadores del Estado (ISSSTE), instituto específico de las fuerzas armadas, etcétera) Los demás dependerán del Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS). Hay dos regímenes en vigor: el régimen obligatorio y el régimen voluntario. Están sujetas al régimen obligatorio todas las personas implicadas en una relación de trabajo, sea cual fuere la naturaleza económica del patrón. El régimen obligatorio cubre cuatro riesgos: accidentes de trabajo, enfermedad, maternidad, invalidez, vejez, muerte, guardería de niños. El régimen voluntario es válido para los trabajadores de las industrias y sus familiares, los independientes, los artesanos, los trabajadores no asalariados, los trabajadores de los servicios domésticos, los patrones personas físicas, los agricultores.

Fuente: Roubaud, op.cit., pp.148

En lo que se refiere a la jornada de trabajo, la mayor parte del sector informal está lejos de trabajar una semana de 40 horas, de hecho, en promedio se trabajan 52.3 horas por semana⁵⁹. Por otro lado, la tasa de afiliación a cualquier forma de seguridad social desciende a partir de 1981; de 1877 al 81 la afiliación crecía al 11.3% anual y a partir del 81 se redujo a 2.3% aún cuando la población ha crecido a un ritmo constante de 3.6% al año, queda claro que la cobertura se degrada. La afiliación voluntaria al IMSS no es significativa, según Roubaud los trabajadores independientes o informales “no consideran redituable recurrir a los servicios del IMSS, ellos son a penas el 2% del total de los asegurados⁶⁰”.

Paradójicamente las tasas de desempleo desde hace diez años han descendido, esto porque las encuestas de empleo urbano preguntan sobre si se trabaja y cuánto tiempo se hace y desde cuándo y son pocas las personas abiertamente desocupadas. De hecho el INEGI “ocupa” a sus encuestados si han trabajado al menos una hora durante la semana anterior al momento de la encuesta, de ahí que para dar datos más precisos el propio INEGI ofrezca datos sobre las tasas alternativas de subocupación y presión. Aunque el desempleo abierto haya disminuído, es un hecho que el empleo se ha precarizado, es decir, cada vez menos personas tienen acceso a prestaciones, los ingresos a veces son menores al mínimo o a veces no existen (como en el caso del trabajo familiar). Queda claro que hay, en el sector informal, un abierto desacato de la legislación laboral, que este sector es un segmento en “régimen de excepción” que se escapa de las leyes del Estado que fueron creadas para los asalariados de las grandes empresas -públicas o privadas-, la idea en la actualidad es que el estado progresivamente considere estas situaciones “excepcionales” y legisle al respecto. No se debe abandonar la idea de la seguridad social para toda la población, en cualquier variante que sea; se hace necesario que se incluya a esta gran masa de población en las leyes del trabajo y de protección social

⁵⁹ Ídem, pp.206.

⁶⁰ Roubaud, op.cit., pp.153-159.

CAPÍTULO IV. EL COMERCIO CALLEJERO

Para qué gasto yo tantas palabras de lo que vendían en aquella gran plaza, porque es para no acabar tan presto de contar por menudo todas las cosas. . Ya querría haber acabado de decir todas las cosas que allí vendían, porque eran tantas de diversas calidades, que para que lo acabáramos de ver e inquirir, que como la gran plaza estaba llena de tanta gente y toda cercada de portales, en dos días no se viera todo.

Bernal Díaz del Castillo. *Historia verdadera de la conquista de la Nueva España.*

En este capítulo se pretende particularizar de la informalidad en general, a uno de sus componentes: el comercio callejero. El primer apartado recoge los últimos intentos de la pasada regencia de cuantificación y localización de los vendedores callejeros del Distrito Federal. A continuación se explica la articulación formal-informal pero específicamente en el comercio. El tercer apartado de este capítulo recoge las distintas clasificaciones que de la venta callejera hace la CANACO, Roubaud, la más exhaustiva de Pradilla Cobos, para finalmente, nosotros proponer la propia. La segunda parte del capítulo es una reseña de lo que ha sido a lo largo de los años el comercio callejero en el Centro Histórico de la ciudad, en esta historización se hace un rápido esbozo del pasado prehispánico, colonial, llegando hasta los años de regencia de Uruchurtu y la época de la explosión del ambulante durante los años ochenta. Avanzamos a la parte nodal durante la regencia de Camacho Solís en la que se culminó el gran programa de reubicación en plazas y corredores comerciales; la sustitución por la regencia de Aguilera Gómez y la vuelta a las calles de los vendedores; el inicio de los métodos coercitivos y persecutorios de Espinosa Villareal y su programa suspendido, para finalmente, llegar al nuevo gobierno y su boicoteado anteproyecto de reordenamiento.

I) PRIMERA APROXIMACIÓN AL FENÓMENO

Parecería que al pasar del conflictivo planteamiento sobre la informalidad al comercio callejero se está dando un salto de un mundo a otro radicalmente distinto; sin embargo estos mundos, aparentemente separados por un gran abismo, no lo están tanto. Primero porque se debe aceptar que el comercio ambulante se puede conceptualizar dentro de esta problemática, aún cuando haya límites e inconsistencias en la Teoría de la informalidad. Por lo demás, las causas del ambulante son las grandes causas de la informalidad. Cuantitativamente la venta callejera es un punto nodal de la informalidad, se trata de una de sus 4 ramas más importantes. Es justamente el comercio al menudeo en la calle una actividad que agrupa al 26% del total de la informalidad. El comercio informal "actúa como polo de atracción" para los que entran a la informalidad, esto es, absorbe al 56% de los que ingresan a este sector; de ese porcentaje que ingresan a la informalidad vía el comercio, el 79% se

queda como comerciante y el 21% restante cambia de actividad a otra variante de la informalidad. El 48% de los antiguos trabajadores de la industria que se establecen en la informalidad, lo hacen en el comercio. “Existen dos tipos de flujo que hacen del comercio el receptáculo preferido de los tráfugas hacia el sector informal. Se podría hablar de comercio informal de dos clases, cada una de las cuales contribuye a su crecimiento. El primer tipo corresponde a un micro comercio al menudeo (vendedores de cigarrillos por cajetilla, vendedores ambulantes en el Metro de la ciudad de México, etcétera), al que vienen a refugiarse los miembros más desposeídos de la fuerza de trabajo. No necesitando prácticamente ningún capital inicial, tampoco necesitan capacidades específicas, a diferencia de las actividades industriales o de servicios. Este es el componente que típicamente será propenso a incrementarse con el desarrollo de la crisis (anticíclica). El comercio del segundo tipo atrae a la franja más afortunada de trabajadores activos, porque genera tasas de margen particularmente altas. En ese subsector, existen barreras a la entrada, un monto de capital inicial que está fuera de la mayor parte de los trabajadores activos”¹.

A) ¿CUÁNTOS SON Y DÓNDE SE UBICAN?

En épocas recientes se implementaron dos conteos, uno “rápido” programado por el propio regente y otro más detallado llevado a cabo por la Secretaría General de Gobierno del D.D.F. Ambos, se realizaron durante la última regencia capitalina a cargo de Óscar Espinosa Villarreal. El primero, realizado en 1995 estimaba que en el Distrito Federal, sin tomar en cuenta el Área Metropolitana, trabajaban alrededor de 97,725 vendedores callejeros, de los cuales 14 mil eran semifijos (de puesto armable) y 12 mil eran toreros; el resto de los vendedores contabilizados no estaba clasificado y el número total debía considerarse como aproximativo. Casi exactamente al año de difundidos los resultados del “conteo rápido” implementado por Espinosa, La Secretaría General de Gobierno del D.D.F, hacía público su plan de reordenamiento y los resultados de su conteo hasta el 31 de mayo de 1996² en el que se señaló que el número total de vendedores en vía pública en el Distrito Federal ascendía a 98,380. De esta cifra, 52,140 (el 53.5%) eran semifijos; 1,672 vendían sobre vehículos; 12,690 eran toreros; 5,509 eran extensiones de comercio establecido; 22,627 vendían en puestos móviles y 9,641 vendían en puestos rodantes³.

Del número total de vendedores el 15.6%, esto es 15,342, se ubicaba en “zonas de media concentración”, en las calles de las Delegaciones Álvaro Obregón (5,012), Coyoacán (5,282) e Iztacalco (5,048). El 17.1%, o sea, alrededor de 16,868 vendedores callejeros se ubicaban “zonas de baja concentración”, en las Delegaciones Azcapotzalco (2,913), Cuajimalpa (810), Benito Juárez (3,403), Magdalena Contreras (725), Tláhuac (2,770), Milpa Alta (781), Tlalpan (3,073) y

¹ François Roubaud. *La economía informal en México: de la esfera doméstica a la dinámica macroeconómica*. FCE-INEGI-ORSTOM. México, 1995. pp. 333 y 334.

² Secretaría General de Gobierno del D.D.F. *Programa de reordenamiento del comercio en vía pública en el Distrito Federal*. 1996.

³ Evidentemente estas cifras contrastan con las presentadas en el capítulo II tomadas de las ENEU del INEGI en las que para el primer trimestre de 1996, en la ciudad de México se contaban 129,157 vendedores ambulantes, más 127,949 vendedores callejeros de alimentos.

Xochimilco (2,393). Las “zonas de alta concentración” incluían a la Miguel Hidalgo (7,913), Iztapalapa (7,895), Gustavo A. Madero y las dos relacionadas con el Centro Histórico: Venustiano Carranza y Cuauhtémoc.

Las tres delegaciones con más vendedores eran (y siguen siendo) la Cuauhtémoc, la Gustavo A. Madero y la Venustiano Carranza, en ese orden. La Cuauhtémoc tenía un total de 25,568, de los cuales 15,241 eran vendedores semifijos; 3,658 toreros; 3,073 vendedores rodantes y 668 fijos. Por su parte la Gustavo A. Madero tenía 12,763 totales; con 8,098 vendedores semifijos; 2,998 vendedores fijos; 629 toreros y 641 vendedores rodantes. Finalmente la Venustiano Carranza era habitada por 12,030 vendedores totales, de los cuales 3,899 eran semifijos; 3,129 eran toreros; 2,925 eran vendedores fijos y 2,077 eran extensión de comercio establecido⁴.

Los referidos son solamente en la superficie, al interior, en el subsuelo hay más vendedores; no propiamente callejeros pero sí vagoneros o toreros. Nos referimos evidentemente a aquellos que venden en los vagones y pasillos del metro -los que están afuera de las estaciones si fueron contabilizados por la Secretaría General de Gobierno. Un conteo del Sistema de Transporte Colectivo Metro (STC) se dice que de las 154 estaciones que había en 1996, 76 eran calificadas como conflictivas pues trabajaban en sus pasillos alrededor de 2,511 vendedores toreros⁵, sin embargo en los vagones, el número de ambulantes quedaba indeterminado; a decir de un líder la cifra llegaba a los 2 mil vendedores “vagoneros”⁶. Debemos suponer que el número de vagoneros haya aumentado de manera importante dado que el STC puso a trabajar al GOAP (grupo operativo de apoyo al pasajero) para evitar que los toreros se instalaran en los pasillos, este operativo ha sido muy exitoso en lo que se propuso. Por otro lado, un punto que era nodal en la instalación de toreros era el gran pasillo que forma el pasaje Zócalo-Pino Suárez, aquí la instalación de vendedores toreros quedó imposibilitada con la creación del “paseo entre los libros”. Se trata de un gran proyecto cultural que concretó el entonces director del STC, Alfonso Caso Aguilar, con la Cámara de la Industria Editorial. Hoy en día en ese gran pasaje en vez de vendedores toreros se ven los escaparates de 39 librerías, además dos cafeterías y un salón para proyecciones o presentaciones de libros.

Vale decir que, como en el caso de los vagoneros, el número de vendedores del Centro Histórico es indeterminado. Hay varias complicaciones políticas en el conteo y una de ellas es de índole geográfica: el Centro Histórico forma parte de dos Delegaciones, de la Cuauhtémoc y la Venustiano Carranza. El último dato preciso fue al momento de los megaproyectos de Camacho Solís en el 93 que el conjunto de vendedores callejeros en el metro llegaba a los 10 mil, mismos que fueron reubicados el 1o. de septiembre, al quinto día de que entrara en vigor el Bando de la ARDF.

⁴ Secretaría General de Gobierno, op.cit.

⁵ La Jornada, 1/7/96, pp.49

⁶ La Jornada, 3/2/97, pp.45

B) PROCEDENCIA DE LOS PRODUCTOS QUE SE VENDEN

Aquí vale recordar el apunte de la teoría de Portes sobre “la articulación de los sectores” que señala que el sector informal está conectado, aunque de manera marginal y subsumida, al sector formal; tal es el caso de las empresas que se valen de intermediarios para llegar a los vendedores ambulantes, usándolos como canales de distribución más dinámicos y que, por lo demás, no les significa ningún gasto en salario, seguridad social, ni tampoco ninguna responsabilidad en el caso de que la mercancía sea vendida o no. Esta es la situación de productos manufacturados por empresas nacionales o transnacionales que fabrican aquí sus productos y que los distribuyen sea por intermediarios o directamente de la fábrica a los vendedores; esta mercancía incluye cigarrillos, juguetes, chicles, caramelos, ropa, zapatos, aparatos eléctricos, papelería, etc. Hay un espacio que tiene la misma dinámica sólo que las mercancías son fabricadas en otros países, como los del sudeste asiático. Se trata de la distribución de mercancía de alta tecnología, como lo serían algunos electrodomésticos y electrónicos, incluidos computadoras y software o bien accesorios, juguetes, ropa, zapatos, bisutería, casetes de audio, de video que son introducida al país principalmente como contrabando.

En el caso de la venta de alimentos elaborados en el lugar de la venta o preelaborados en casa, también hay articulación entre sectores. Los insumos no pueden tener otro origen que los mercados públicos, centrales de abastos y en menor medida los supermercados. En el caso del azúcar, el pan, los embutidos, etc. estos no pueden tener otra procedencia que empresas formales dado que no son del tipo de industrias que operen en la informalidad. Los vendedores callejeros de alimentos compran básicamente a distribuidoras formales que no facturan este tipo de transacciones. Por otro lado, no es así en el caso de artesanías o productos tales como juguetes tradicionales, artículos rústicos en piel, algunos otros productos de uso común de bajo precio como zapatos, ropa, juguetes, adornos, joyería de fantasía. En tales casos los distribuidores son básicamente talleres artesanales, pequeñas empresas familiares o pequeñas industrias, que operan prioritariamente en la informalidad y que se valen del comercio callejero como único medio de comercialización. De manera general se puede decir que los productos comercializados por los vendedores callejeros tienen origen en otros sectores, tanto formales como informales; las formas de producción pueden ser artesanales o de alta tecnología; y la procedencia de las mercancías puede ser nacional o internacional, en este último caso, puede ser de contrabando o introducida legalmente al país. El principal centro de distribución de artículos extranjeros, sean o no de contrabando, es el barrio de Tepito, ahí se abastecen el 71.4% de los ambulantes⁷. En lo que se refiere a perecederos, los ambulantes se surten en la Central de Abasto y en el mercado de la Merced. Según la CANACO, la procedencia de los productos es, en el caso de alimentos, 54% nacional y 46% extranjera; en la electrónica la proporción es 10% a 90%; en la bisutería es 37% a 63%; calzado 45% a 55% y la ropa es 95% a 5% respectivamente⁸. Con respecto

⁷ Cámara Nacional de Comercio de la Ciudad de México (CANACO). *Economía Informal. Quién provee a los ambulantes*. 1989.

⁸ *Idem*, pp.37.

a las utilidades, el giro de comercio que registran la tasa más elevada es el de electrónicos, estimado en 55%, seguido por el de alimentos con un 45% y ropa, calzado y bisutería con un 35%⁹.

Finalmente, vale señalar otra forma de articulación, ésta más reciente pues antes no se presentaba. Se puede observar, a últimas fechas, que los propios comerciantes formalmente establecidos y debidamente acreditados del Centro Histórico han optado por convertirse en "introdutores" de mercancía que posteriormente venden los comerciantes callejeros. Esto es, algunos locales comerciales del Cento se han convertido en intermediarios que surten mercancía que tiene como destino final la venta en los puestos callejeros.

C) POR UN INTENTO DE CLASIFICACIÓN

Esta división primera entre dos formas de comercio callejero, una de mínima inversión, con ingresos reducidos y otra que exige mayor inversión pero que tiene mucho mejores ingresos es válida para el propósito del trabajo de Roubaud que es intentar teorizar sobre la informalidad y hablar de manera marginal de su componente de comercio, tal clasificación también es utilizada aunque desde otra óptica por el estudio de la CANACO sobre el comercio ambulante, en la que se distinguen dos formas fundamentales: las actividades de subsistencia y el comercio de alta responsabilidad¹⁰.

Para el propósito de la presente tesis esta clasificación en función de los ingresos, por lo demás bastante simple y poco precisa, está bien para las abstracciones pero no para dar cuenta del hecho en su dimensión concreta. Para eso conviene acudir a una estratificación que hace Pradilla Cobos¹¹ de los agentes de venta callejera. Partiendo del hecho de que los agentes no tienen la misma situación laboral, ni tienen los mismos ingresos, ni son tratados por las autoridades de la misma manera, este autor plantea la siguiente estratificación: **1) vendedores de subsistencia.** Son los ambulantes deambulantes y semifijos que no son "dueños" del lugar donde trabajan; el volumen de mercancía que comercian es poco y perciben ingresos por debajo del mínimo; son los más expuestos al control de los líderes y a la represión de las autoridades. **2) los vendedores empleados.** Se trata de trabajadores con salarios en ocasiones inferiores al mínimo, que no tienen contrato, sindicalización, ni prestaciones sociales. A esta clasificación hay que agregar que implica las formas de trabajo familiar impago que se dan en la informalidad. **3) vendedores fijos.** Son aquellos que trabajan en un sitio de manera definitiva, su negocio es firme y pueden comercializar un volumen de mercancías considerable, por lo tanto sus ingresos son superiores al mínimo. Aunque Pradilla no lo apunta, aquí podemos incluir a aquellos ambulantes que fueron reubicados en plazas comerciales. **4) dueños de múltiples puestos.** Son la élite de los vendedores, se valen de mano de obra familiar o asalariada y

⁹ Idem, pp.19.

¹⁰ Cámara Nacional de Comercio de la Ciudad de México (CANACO). *Economía informal: el comercio ambulante en la ciudad de México*. 2a. Ed. Actualizada, diciembre de 1988, pp. 16

¹¹ Emilio Pradilla Cobos. *Territorios en Crisis: México 1970-1992*. Editorial de la Red Nacional de Investigación Urbana y UAM-Xochimilco. 1993. pp. 195-196

tienen negocios de buena rentabilidad. **5) líderes y gestores.** Además de ser dueños de varios puestos, obtienen ingresos de las cuotas y de la venta de sitios. Se encargan de mediar con las autoridades y las organizaciones políticas. En muchas ocasiones son también distribuidores de mercancía y bodegueros de fayuca. **6) intermediarios.** Son los que introducen y distribuyen productos; están conectados con los industriales, productores piratas, contrabandistas y líderes. Hay que decir que en ocasiones los propios industriales y contrabandistas o los líderes son los que conectan la mercancía.

Pradilla también hace otra clasificación en función del tipo de puesto (cuando lo hay) y de la localización¹². En el primer caso del comercio callejero están **1) los verdaderos ambulantes.** Coexisten con otro tipo de vendedores, esta variante se refiere a aquellos que no tienen puesto y venden sus mercancías en la calle, sea a peatones o automovilistas, en ocasiones se suben a los autobuses o al propio metro para venderle a los usuarios; igualmente pueden estar en plazas o jardines exhibiendo su mercancía sobre una manta. Con mucha frecuencia se quedan en un mismo lugar durante un buen periodo. Entre ellos mismos se tienen identificados como “toreros”, “cajueleros” y “vagoneros”. **2) los semifijos.** Son los que improvisan su puesto encima de una mesa, un carrito, una caja o hasta en una estructura metálica. Son los vendedores que están en las afueras de las estaciones del metro, pero también los vendedores de ocasión que comercian en periodos determinados (banderitas en fechas patrias, bisutería y regalos en épocas decembrinas). De la misma manera, venden en banquetas, pasos peatonales, plazas y parques. **3) los fijos.** Se trata de aquellos vendedores que tiene puesto, sea metálico o de madera, que esta “anclado” en determinado sitio. Tienen energía eléctrica que roban de los postes próximos y utilizan algún equipo como podrían ser estufas, licuadoras, equipos de sonido. **4) las prolongaciones de locales fijos.** Esta variante es muy común en el mercado de Tepito y la Lagunilla, los locales que tienen demasiada mercancía, ganan espacio de la banqueta para sí. Es similar a lo que sucede con los restaurantes de la Roma, Zona Rosa o el Centro de Coyoacán que amplían su negocio invadiendo las aceras.

Otra clasificación de Pradilla depende de la localización territorial de los vendedores de la calle e implica a: **1) los tianguis-bazares permanentes,** son aquellos que se instalan de tiempo completo o en fines de semana en terrenos o estacionamientos. Son asociaciones de comerciantes que son administradas por un promotor donde los vendedores tienen ingresos considerables pues su principal clientela son los sectores medios. En este caso están Pericoapa, Lomas Verdes, Universidad, etc. **2) tianguis-bazar transitorio.** Venden en lugares públicos, su mercancía consta de segundas extranjeras y otros objetos usados. Se organizan espontáneamente o por la acción de líderes. **3) los mercados sobre ruedas.** Son itinerantes y periódicos, venden productos básicos, además de ropa y plantas. Tienen permisos oficiales y cada establecimiento paga una cuota por su permiso. Se establecen en zonas populares y colonias medias, muy ocasionalmente en áreas residenciales. El día que les corresponde vender atraen a vendedores del primer tipo de la clasificación anterior. **4) las concentraciones de vendedores fijos y/o semifijos.** Son los que se han establecido en las calles del Centro Histórico, a las afueras de las estaciones del metro, en las afueras de los mercados públicos,

¹² *Idem*, pp 177-180

en las afueras de las centrales de peseras o de camiones. Con el consentimiento de las autoridades, previa coima, se establecen definitivamente en los lugares que ocupan. **5) los vendedores aislados.** Los hay transitorios o permanentes, se establecen frente a oficinas, obras en construcción, hospitales, escuelas, venden básicamente comida o golosinas. Dentro de esta clasificación se pueden incluir a los boleros, vendedores de lotería, periodiqueros o vendedores de cigarros y dulces que tienen permisos particulares y su trabajo está permitido legalmente.

6) los ambulantes que no tienen lugar fijo y trabajan en plazas crucero, pasillos, vagones del metro, autobuses, actos masivos. En todos los casos tratados por Pradilla la ubicación del o de los vendedores está determinada por la afluencia de posibles compradores, esto es, están donde hay o pasa mucha gente.

Las clasificaciones en función del ingreso, del tipo de puesto, de la ubicación geográfica o en función de los artículos que venden (que es una variante más precisa de aquella clasificación en relación a los ingresos), son pertinentes, sin embargo valdría la pena plantearse la posibilidad de clasificar a los vendedores callejeros tal y como ellos mismos se denominan. De alguna manera los conteos que ha hecho el D.D.F han recogido un poco esta inquietud por la simple razón de que resulta menos lúbil y difuso identificar, contar y clasificar al sujeto. Esto porque un vendedor se identifica de manera unívoca con la variante de comercio callejero que ejerce con mucha menos complicación que si se utiliza una tipología, como la de Pradilla, en la que un vendedor puede pertenecer a la vez a dos categorías distintas. Si se concede que se clasifique a los ambulantes tal y como se clasifican ellos mismos entonces habría que llamar:

1) ambulantes a aquellos vendedores que deambulan por la calle, que trabajan en esquinas o cruceros, que recorren calles y parques o que se suben a los autobuses a vender su mercancía que se trata básicamente de golosinas económicas (incluidos dulces típicos), aunque también venden agendas, manuales (de ortografía, de conversión de medidas del sistema decimal al inglés, de geometría, etc), números atrasados de revistas, flores, globos, peluches; algunos accesorios para autos como espejos, gomas, tapetes, antenas, bastones de seguridad; y agendas, cuadernos para notas o para iluminar. También a los limpiabotas, los voceadores y los que recorren las calles vendiendo refrescos, jugos y/o frutas en un carrito de supermercado al que no consideramos como puesto móvil por la dimensión del negocio esto porque no conocemos el apelativo que los otros vendedores le dan. Tentativamente podríamos incluir en esta clasificación a los "camellos" o "dealers", es decir, los distribuidores minoristas de drogas, aún cuando sus ingresos, pero sobre todo, su estatuto frente a la ley impiden (por el contraste y la diferencia) que de alguna manera que se les ponga a la par del grupo de vendedores ambulantes más pobre.

2) vagoneros a aquellos que venden recorriendo uno a uno los vagones del metro. A excepción de las flores y los accesorios para autos, venden prácticamente la misma mercancía; aunque a últimas fechas en los vagones del metro también se venden navajas, lámparas sordas y calculadoras.

3) toreros a aquellos que sin tener puesto lo improvisan con una manta sobre la acera o sobre cajas o huacales. Estos se establecen en las calles, en los parques, en las explanadas, en los pasillos o afuera de las estaciones del metro. Venden las mismas mercancías que los deambulantes -incluidos los vagoneros- pero también bisutería, artículos de piel, artesanías, accesorios hechos en madera, amates, esencias y aromatizantes (aquí obviamente se incluyen a los hippies que en ocasiones también venden pequeñas cantidades de drogas naturales), juguetes simples, pilas, ropa, libros nuevos o usados,

también plantas y flores, algunas herramientas e incluso se pueden ver hasta tatuadores; algunos que venden software (versiones aparentemente originales, aunque también otras “más económicas” evidentemente piratas) y accesorios como manuales de computación, papel y cartuchos para impresoras. Algunos ofrecen servicios de reparación de calzado, albañilería, ebanistería o plomería

4)cajueleros a los vendedores que sin tener puestos, improvisan el suyo en la cajuela de un automóvil. Ellos venden principalmente prendas de vestir, incluidos zapatos y accesorios como bisutería, guantes y bufandas, aunque también venden perfumes. En esta clasificación habría que incluir también a los vendedores de frutas, verduras o grandes macetas, que se ponen en los cruceros y despachan desde la caja de un camión de carga o de una camioneta *pick-up*.

5)tianguistas a los vendedores que venden en los “mercados sobre ruedas” no están en un lugar definitivo todos los días, sino que tienen un lugar fijo dentro del tianguis pero a su vez, ese tianguis se pone un día a la semana en algún lugar predeterminado y al día siguiente hacen lo mismo en otro sitio. Su estatuto legal es distinto porque además de su registro, generalmente al partido oficial, poseen permiso de las delegaciones. Venden todo las mercancías de los apartados anteriores, además, audiocasetes (a veces copias piratas), discos compactos, casetes vírgenes de audio y video; en ocasiones también venden electrodomésticos, pero principalmente venden refacciones económicas para artículos domésticos incluidos los de línea blanca; entre sus mercancías también se ven telas, manteles, carpetas, fibras, estropajos, detergentes, jabones, cremas, enjuagues y suavizantes de tela a granel. Evidentemente la parte medular de los tianguis es la venta de alimentos y productos perecederos, y siempre se acompañan de puestos de comida preparada.

6)puesteros (de puesto armable) a los que Pradilla y el D.D.F. llaman semifijos. Se trata de aquellos que a diferencia de los tianguistas tienen un sitio definido y definitivo, que no cambia en ningún día. Siempre se ubican en el mismo espacio físico, a menos que sean expulsados por algún operativo policiaco. Tienen luz porque trabajan hasta tarde o para probar los aparatos que venden; la luz la obtienen robándola directamente del cableado de la Comisión Federal de Electricidad. Venden todas las mercancías de las que hemos hablado pero además venden, juguetes eléctricos o de pilas (también venden las pilas), aparatos eléctricos como grabadoras, reproductores de discos compactos (incluidos las versiones portátiles con audífonos), televisiones, videocaseteras, relojes; aparatos, casetes y discos compactos de videojuegos. En algunas “zonas bravas” se pueden encontrar artículos de defensa personal, como gas lacrimógeno, armas blancas y aunque no están a la vista también se consiguen armas de fuego. En esta clasificación debemos incluir a la forma más “rústica” de venta de alimentos preparados que venden básicamente tacos de canasta, sopes, quesadillas, fritangas de cualquier tipo; generalmente son puestos simples que sólo constan de una mesa donde se tienen los diversos accesorios y alimentos por preparar, un comal que se calienta utilizando como combustible gas, o muy frecuentemente carbón; también una palangana con hielos donde enfrían los refrescos embotellados. Estos puestos nunca cuentan con la famosa “licencia sanitaria” que otorga la Secretaría de Salud.

7)rodantes a aquellos que poseen puestos móviles. Son principal, pero no únicamente, aquellos que venden alimentos preparados en puestos construidos en lámina con ruedas; venden alimentos preparados que exigen más elaboración que los de la clasificación anterior, usan gas como combustible (salvo el caso de las hamburguesas al carbón), algunos poseen la “licencia sanitaria”. En esta clasificación debe incluirse un segundo caso, el de algunos limpiabotas, vendedores de *hot dogs*, hamburguesas o golosinas, que se establecen en parques o explanadas y que poseen permisos

especiales que otorga la delegación y que les autoriza a vender en dichos parques o explanadas. Ocasionalmente aparecen en algunas celebraciones, como las patrias, vendiendo banderas. En algunas zonas como el Bosque de Chapultepec o Paseo de la Reforma los vendedores de golosinas tienen puestos hechos en fibra de vidrio con la publicidad de alguna marca de cigarros de consumo masivo. **8) fijos** a los que tienen la situación más privilegiada dentro de los vendedores callejeros de comida. Trabajan en puestos empotrados a la acera, hechos en lámina, también cuentan con luz eléctrica, de hecho en ocasiones tienen pequeños refrigeradores; los hay quienes venden jugos y licuados, los que venden tacos, hasta los que venden guisados y comida corrida. Este último caso improvisa mesas y sillas en la calle, y por decirlo de alguna manera, han ampliado el negocio que es generalmente familiar (atendido por varios miembros de la familia). Tienen la obligación de exhibir la “licencia sanitaria” que en ocasiones puede ser falsa. Es evidente que están autorizados por la delegación, de lo contrario no podrían poner un puesto fijo en la banqueta. El otro caso de los vendedores fijos incluye a los puestos de periódicos y revistas cuyo estatuto frente a la ley es diferente pues su actividad es considerada de interés para la comunidad y si cuentan con el permiso correspondiente no pueden ser retirados.

9) reubicados a aquellos que fueron obligados a habitar las plazas o corredores comerciales que son los más privilegiados en cuanto a ingresos e instalaciones. Por lo demás, están ya casi en el mundo de la formalidad (casi, porque aún cuando están establecidos y son reconocidos por el D.D.F, no cuentan con seguridad social, a menos que se inscriban individualmente). Son propietarios o familiares del propietario de un local comercial en alguna de las plazas o corredores construidos con ese fin. Tienen todos los servicios, incluida línea telefónica por local, tienen seguridad; tienen volúmenes de ventas importantes, incluso los hay mayoristas o introductores de mercancías para los propios vendedores callejeros de las categorías anteriores. Venden todos los productos que se venden en el mercado (formal-legal), incluso en las plazas y corredores hay importantes espacios destinados a la venta de comida preparada, estos incluyen fritangas, tacos o comida corrida y son visitados por los compradores y con mucha mayor frecuencia por los propios locatarios.

10) líderes a aquellos que tienen la responsabilidad de negociar los espacios o, como en el caso de los líderes de las plazas y corredores comerciales, mantener una relación armónica con las autoridades. También son los encargados de asegurar la participación de sus huéspedes en actos proselitistas de los partidos políticos a los que están afiliados. No son propiamente vendedores, aunque los hay -como bien señala Pradilla- quienes son dueños de múltiples puestos (los cuales son atendidos, principalmente por familiares, aunque también por empleados). Los líderes son más bien los “bodegueros” (que poseen bodegas donde se almacena la mercancía), los introductores y distribuidores de mercancía (sea ésta legal, robada o de contrabando). Finalmente, “Los guardias” en el caso del Centro Histórico, tampoco son propiamente vendedores pero están dentro del mundo del ambulante. Se trata de hombres jóvenes que se entrenan en los gimnasios de lucha y box en el Centro cuya tarea primordial es cuidar a los líderes, pero también se aseguran de impedir los decomisos de mercancía por parte de los inspectores de vía pública o de los inspectores fiscales. Algunos poseen equipos de radiocomunicación, para alertar a los vendedores cuando los inspectores o granaderos están por comenzar una acción de desalojo.

A esta tipología sólo valdría agregar algunas especificaciones en función del tiempo que los vendedores callejeros se dedican a la vendimia. Es para nosotros importante distinguir que los

vendedores callejeros son permanentes, de ocasión y estacionales. **Permanentes** cuando no se dedican a ninguna otra actividad económica, son vendedores callejeros de tiempo completo. **De ocasión** cuando se dedican a otra actividad económica y sólo en periodos especiales (siempre breves) tales como fiestas patrias, celebraciones religiosas, fiestas populares, fechas mercantiles (día de la amistad, de la madre, del padre, del compadre y un largo etcétera) hacen de la vendimia una actividad complementaria. **Estacionales** cuando tienen otra actividad económica y se dedican por un periodo importante a la venta callejera. Aquí es pertinente incluir a aquellos agricultores que vienen a la capital en sus camiones o *pick-ups* a vender frutas y verduras, pero sobre todo a aquella población campesina y en muchas ocasiones también indígena que llega a la ciudad para la vendimia de diciembre. Muchos de ellos son agricultores o pescadores y también artesanos que vienen a la capital (y no sólo al centro histórico) durante el fin de año aprovechando que se otorgan permisos especiales para la venta callejera. Venden principalmente artesanías, aunque algunos se dedican a vender otro tipo de mercancía (según lo observado, nunca aparatos eléctricos o electrónicos). Terminada la época decembrina, con la expiración de los permisos el día 6 de enero, la mayoría de estos vendedores estacionales regresan a sus lugares de origen, aunque es cierto que algunos permanecen. No podemos ampliar este tema porque implicaría la responsabilidad de seguir con mucho detalle migraciones estacionales a la ciudad y ese aspecto, por sí mismo, daría para una tesis completa que no es la que pretendemos desarrollar.

II) BREVE HISTORIZACIÓN DE COMERCIO CALLEJERO EN EL CENTRO HISTÓRICO DE LA CIUDAD DE MÉXICO

Para referirse al comercio callejero, en especial por la dimensión que como fenómeno urbano ha alcanzado en la capital del país, es necesario explicarlo en todas sus dimensiones. No basta con quedarse sólo en conteos o clasificaciones. Hay un espacio político y económico en disputa que no puede comprenderse cabalmente si no nos remontamos un poco para atrás en el tiempo, para que así, la historia nos vaya llevando poco a poco a la más reciente actualidad que es el periodo que pretendemos destacar.

Desde la época del imperio azteca los vendedores se establecían en las plazas que operaban cada fin de semana, pero la gran plaza mayor, Tlatelolco, operaba todos los días. Ahí se comercializaban los productos que llegaban a la capital imperial y también se vendían alimentos preparados, como lo comentan las crónicas de Bernal Díaz del Castillo. La situación no cambió de manera radical durante la colonia; quizás sólo en las formas de intercambio y en el abandono -no definitivo- del trueque con la adopción de la moneda como principal medio de intercambio mercantil. De cualquier manera había, en general, como lo fue antes de la llegada de los ibéricos, días de plaza y los grandes centros de abastecimiento, por lo demás ubicados en el centro de la ciudad, trabajando todos los días. Así fue hasta la época de Porfirio Díaz quien techó los lugares donde se comercializaba a la intemperie. Años más tarde, el regente Uruchurtu construyó en toda la ciudad los mercados públicos para albergar a 10 mil vendedores. Ya para los inicios de los setenta los comerciantes del Centro Histórico comenzaban a establecerse en las afueras de los mercados públicos. Los primeros en ser centros de atracción fueron los tradicionalmente célebres mercados de Tepito y La Lagunilla.

Con el tiempo la situación se fue generalizando y los vendedores se establecieron no sólo en las afueras de estos mercados, sino en las afueras de todos los mercados públicos. Poco después, las calles del Centro Histórico que ya eran espacio de trabajo de algunos pocos vendedores callejeros, iban poblándose con muchos más. Durante la regencia de Ramón Aguirre -la época crítica de la deuda al comienzo del gobierno de De la Madrid- se da un auge del ambulante, apareciendo vendedores en lugares donde antes no lo habían hecho, esos lugares fueron, primordialmente, las afueras de las estaciones del metro y las afueras de las oficinas públicas. Al sexenio siguiente, en el gobierno de Salinas de Gortari, el fenómeno había alcanzado tal magnitud, que comenzaron los planes de reubicación de ambulantes en plazas y corredores comerciales.

AJEL GRAN PROGRAMA DE REUBICACIÓN DE VENDEDORES DE VÍA PÚBLICA

Este no era gratuito, el gobierno debía dar cauce al problema y responder a la petición de los zares del comercio establecido. El presidente Salinas, en un foro organizado por las cámaras de comercio en mayo del 93 respondió a su continua exigencia de acabar con “Las prácticas de comercio desleal”, les dijo “queremos comercio leal” y prometió “reencauzar al ambulante” reubicándolo y poniéndole obligaciones fiscales¹³, apenas 52 días antes de que la Asamblea de Representantes del Distrito Federal -ARDF- aprobara el Bando que prohíbe el comercio callejero en el Centro Histórico de la Ciudad. Casualmente, este bando fue aprobado 52 días antes de su publicación en el Diario Oficial de la Federación, día de su entrada en vigor. Salinas en su mensaje era claro, no se necesitaba un análisis de contenidos muy preciso ni mucha agudeza para adivinar que la apuesta era por los comerciantes establecidos, sobre todo en una época en la que se hablaba hasta el cansancio del “fin de las prácticas populistas”. Por su parte, el entonces regente, Manuel Camacho Solís, desde el principio sabía que así iba a ser y se enfrentaba al problema de qué hacer con ese importante grupo humano si se hacía cumplir cabalmente el Bando de la ARDF. Hábil negociador, lanzó el megaplan para llevar de lo “informal” a lo “formal” a 10 mil vendedores callejeros, para eso planeó la construcción de corredores y plazas comerciales para albergar a los vendedores del Centro Histórico.

Efectivamente el problema no era nuevo, desde tiempo atrás era más que evidente que los 310 mercados públicos construidos entre 1951 y 1988 resultaban insuficientes. Había que hacer en consecuencia una variante nueva de los mercados públicos, en especial para el nuevo tipo de mercancías que vendían los vendedores callejeros. Así, el 4 de agosto de 1993 (un mes después de la aprobación del Bando y 23 días antes de su entrada en vigor) fueron publicados en el Diario Oficial de la Federación los apoyos que se darían para la construcción y venta de locales comerciales para la reubicación. Se otorgaban subsidios fiscales y facilidades administrativas a las personas físicas y morales que construyeran o habilitaran construcciones para los espacios comerciales que se requerían para la reubicación de los vendedores de vía pública; se les reducían en 50% los impuestos sobre adquisición de inmuebles, licencias para construcción, licencias para relotificación o fusión de predios,

¹³ La Jornada, 14/5/93, pp.1

inscripción en el Registro Público de la Propiedad y licencias para uso de suelo. A los compradores de los lotes comerciales, es decir, los vendedores de vía pública, se les reducirían en 50% los impuestos sobre la adquisición de inmuebles y de inscripción en el Registro Público de la Propiedad. Así se fue instrumentando el Programa, primero con la localización de predios factibles, avalúos, levantamientos topográficos, negociación con propietarios y agrupamientos de comerciantes y realización de proyectos arquitectónicos; en la primera selección se escogieron 700 predios, de los cuales quedaron 40 como opciones viables. En un segundo momento se creó un comité técnico consultivo conformado por la Secretaría General de Gobierno, la Secretaría General de Planeación y Evaluación, la Secretaría General de Desarrollo Social, la Secretaría General de Obras, la Contraloría General, la Oficialía Mayor, la Coordinación General de Reordenación Urbana y Vivienda, el Fondo de Desarrollo Económico y Social del Distrito Federal y la Coordinación General de Abasto y Distribución del D.F., que se reunían en sesiones de trabajo para lograr que los proyectos se localizaran cerca de las estaciones de metro o paraderos de transporte, o en caso de que no fuera así, lograr que se estableciera un paradero de transporte a corta distancia; igualmente se encargaron de que se compraran los locales en arrendamiento en régimen de propiedad en condominio mediante el otorgamiento de créditos individuales de hasta el 90% de la operación a pagarse en 6 años¹⁴.

El programa trabajó en la construcción de 29 plazas y corredores comerciales con 322 locales en promedio para sumar 10 mil locales comerciales en una superficie de casi 200 mil metros cuadrados con una inversión de aproximadamente 580 millones de (nuevos) pesos, los cuales fueron aportados en 43% por Nacional Financiera y el resto por el Banco Nacional de Comercio Interior y por la iniciativa privada. Uno de los momentáneos logros del programa fue conseguir el primero de septiembre del 93, la reubicación de 10 mil vendedores, “liberando” del comercio informal a los perímetros A y B del Centro Histórico pese a algunas negativas y reticencias sobre todo de líderes como Guillermina Rico que agrupaba a 7 mil vendedores y de Alejandra Barrios que agrupaba a 1,700. Este programa tuvo un éxito momentáneo impresionante, las calles, efectivamente quedaron casi sin vendedores; pero también tuvo una omisión, involuntaria o no, bastante grave: los lugares de las plazas se los otorgaron a los grupos afiliados al PRI, el D.D.F. marginó de los planes de reubicación a los ambulantes independientes y afiliados a otros partidos políticos. Camacho cumplió momentáneamente su promesa de “limpiar” al Centro Histórico de vendedores ambulantes, aunque cediendo a las presiones de los grupos priistas no pudo cumplir con su promesa (y exigencia del presidente) de que los ambulantes serían incorporados al régimen fiscal.

Camacho cambió de cargo y fue encomendado a Chiapas para negociar con los miembros del Ejército Zapatista de Liberación Nacional. Lo sustituyó en la regencia, Manuel Aguilera (hoy jefe de la fracción priista en la Asamblea Legislativa del DF), quien permitió que las calles se volvieran a poblar de ambulantes. Muchos de los reubicados salían de nuevo a las calles y muchos de los nuevos desempleados se lanzaban a trabajar como nuevos ambulantes para poder mantenerse. Después de Aguilera llegó a la regencia Óscar Espinosa Villareal; con él llegaron los métodos coercitivos y persecutorios, él se encargó de hacer valer, con mano dura, el bando de la ARDF.

¹⁴ D.D.F. - COABASTO. *Programa de mejoramiento del comercio popular. Memoria de su instrumentación 1994.*

Espinosa en reunión con los 16 delegados rindió su informe sobre el problema del ambulante, adelantando que se hacía necesaria la implementación de impuestos para que se les permitiera continuar con sus actividades. En el mes de mayo del 95 ya se había expulsado a todos los vendedores del perímetro A y B según la exigencia de la ARDF de respetar el bando (exigencia que por lo demás sobrepasaba lo legal, pues en estricto sentido, el Bando sólo prohíbe la venta callejera en el perímetro A). Para hacer cumplir dicha determinación, ampliando su radio, con el estilo persecutorio que caracterizó su regencia, se desplegaron 50 patrullas, 75 policías y 50 inspectores para impedir que los ambulantes se reinstalaran. Los vendedores se organizaron para retomar sus lugares y comenzar una huelga de hambre al frente de la ARDF para negociar la derogación del bando, no lo consiguieron, pero les permitieron que se reinstalaran en las calles¹⁵. Así pudieron continuar las ventas hasta diciembre, mes en el que volvieron los desalojos violentos. La situación se tranquilizó hasta agosto del 96 que se implementó otro operativo de "limpieza" también con lujo de violencia.

El último regente con sus actuaciones y declaraciones demostró su incapacidad como negociador y político. Ha olvidado, por hacer cumplir la ley a cualquier costo, las necesidades reales de un grupo considerable de personas que en su mayoría están afiliadas a su partido político. Espinosa en sus tratos con los líderes, a espaldas de los vendedores, menospreció el voto de la gran masa; en repetidas ocasiones declaró que los votos de los vendedores no pesarian para las elecciones del 97, pues a su juicio, más votos se obtendrían de aquellos que querían ver las calles libres de vendedores. Como ya se comprobó, el cálculo de Espinosa fue erróneo.

Los vendedores respondieron a la hostilidad del regente; luego de los operativos de mayo y diciembre del 95 y los de agosto del 96, las líderes Guillermina Rico y Alejandra Barrios amenazaron con abandonar junto con sus 20 mil agremiados el PRI. Dos días después de la amenaza - el 26- el gobierno respondió con hechos: asumía los 25 millones de (nuevos) pesos adeudados al Banco Nacional de Comercio Interior, es decir, la cartera vencida de aquellos que habían comprado locales en las plazas comerciales y no habían podido terminar de pagar¹⁶. Sin embargo aún así no ganó el voto de los vendedores para su partido, pues era frecuente escuchar a los vendedores, aún de grupos priistas, expresarse con desprecio de los funcionarios y del propio partido, aunque, nunca de sus líderes.

Se debe insistir en que las plazas comerciales en algunos casos, efectivamente, no dieron los resultados esperados, varios miles de ambulantes las abandonaron para volver a las calles, argumentando bajas utilidades y las carteras vencidas. Las mensualidades de arrendamiento en promedio llegaban en el 95 a 600 (nuevos) pesos por local, una suma considerable si se piensa que buen número de los vendedores no tienen ingresos importantes. De hecho del conjunto de locatarios de las 24 plazas y 3 corredores sólo el 15% ha terminado de pagar los locales que hace tres años costaron 12 mil pesos en las plazas y entre 3 y 4 mil en los corredores.

¹⁵ UNOMASUNO, 22/5/95, pp.13

¹⁶ La Jornada, 25/08/96, pp.37

**ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA**

Como constante en las autoridades de la pasada regencia capitalina hubo poca habilidad para atender los problemas y necesidades reales de los ciudadanos, para ellos el gobernar la ciudad estuvo en función de mantener la “buena apariencia” de la misma. Con ese criterio lanzaron planes que resultaron inoperantes como lo fuera el “Programa Integral de Seguridad Turística” elaborado por el subprocurador de derechos humanos de la Procuraduría capitalina, Alejandro Díaz, quien consideró prioritario “consolidar las zonas turísticas” y eliminar a los vendedores callejeros de Catedral, Zócalo, Bellas Artes, Garibaldi y Zona Rosa. La Secretaría de Turismo también ha dado su opinión sobre el problema, en voz de Kena Moreno, coordinadora general del Consejo para el Desarrollo Turístico del D.F, ha dicho que los ambulantes y sus constantes riñas dañan “la imagen” de la ciudad, sobre todo porque sus enfrentamientos son magnificados por los medios de comunicación¹⁷. Este tipo de planteamientos han tenido coro en la propia ARDF en la Comisión de Turismo, entonces presidida por Silvia Pinal. Ella y su comisión han intentado promover a ley una propuesta que impida que los sujetos que “dan mala imagen” se paseen por zonas turísticas que evidentemente incluyen al Centro Histórico. La forma de hacer política en el D.F de Espinosa y algunos legisladores estuvo, en síntesis, más enfocada a “la buena imagen” al turista que a problemas concretos; no distinguió entre mendigos, prostitutas, ambulantes y otros “malvivientes”. Para ellos todos estos olvidados “afean” la ciudad y en consecuencia había que erradicarlos. Es un hecho que los recursos por el turismo son importantes, por eso se plantea el dilema de si la ciudad debe resolver problemas para dar buena imagen a los turistas o para responder a necesidades de quienes habitan en ella.

Propuestas fueron y propuestas vinieron en torno a la venta callejera en toda la ciudad y en especial su punto neurálgico, el Centro Histórico; no se supera el fantasma de las plazas comerciales de Camacho y se sugirió que se construyan más con inversiones compartidas entre particulares, D.D.F. y comerciantes; propuesta, de hecho, retomada por el nuevo gobierno electo. La constante han sido las propuestas vacías y que priorizan la “buena imagen” de la ciudad. Hubieron aventuras más ridículas y menos afortunadas: el entonces delegado en Miguel Hidalgo, Oscar Elizunda, sugirió que se cortaran las líneas de abasto de la vendimia callejera, incluidos los servicios de luz, agua y gas¹⁸; el anterior delegado de la Cuauhtémoc, Alejandro Carrillo, pidió a la ARDF que fijaran fechas horarios y festividades en los que los vendedores callejeros pudieran trabajar¹⁹.

B) LA VENDIMIA DE FIN DE AÑO

En general, en el comercio callejero hay problemas cada fin de año por el conjunto de vendedores estacionales que hacen su aparición y que se agregan a los permanentes. Esta situación es inevitable y se repite no sólo en el Centro Histórico, sino también en el centro de cada delegación y alrededor de los mercados públicos; de hecho, además de presentarse durante diciembre (aunque es durante este periodo que se presenta con mayor intensidad), en menor medida sucede también

¹⁷ La Jornada, 10/11/96, pp.43

¹⁸ Reforma, 08/03/95, pp. 6B

¹⁹ La Jornada, 30/11/96, pp. 36

durante las fiestas patrias o populares en las que un número importante de personas se hacen vendedores de ocasión. Es solamente programando y considerando un número importante, pero no exagerado, de permisos que se le puede dar cauce a la venta ocasional o estacional, a la que se puede considerar como inevitable por razones económicas -como lo posibilidad de lograr ingresos complementarios en días de asueto o la posibilidad de comprar “al paso” artículos más baratos; o por determinaciones socioculturales, pues difícilmente se puede imaginar un día de fiesta popular sin venta de ocasión.

En la temporada decembrina, incluso antes, desde finales de octubre, año con año comienzan los conflictos entre los líderes y su grey con los grupos de vendedores rivales por ver cómo se van a distribuir los espacios. Igualmente, comienza una ola declarativa de los funcionarios, casi siempre asegurando que no otorgarán un sólo permiso de venta, aunque al final no pueden más que otorgarlos dado que el Bando de la ARDF permite la venta “durante fiestas tradicionales de la comunidad”. Eso significa que durante diciembre la venta, aún en las calles prohibidas, está permitida (con acreditación oficial). En el caso del Centro Histórico, conviene ilustrar con lo sucedido en diciembre del 96. El entonces delegado de la Cuauhtémoc, amenazó en noviembre con no otorgar ningún permiso temporal y puso como fecha límite el 27 del mismo mes para que los ambulantes desalojaran las calles, así sucedió, las calles estuvieron libres mientras los elementos del cuerpo de granaderos o de Transformación 2000²⁰ patrullaban pero dos días después las calles volvieron a ser ocupadas. Finalmente para la temporada navideña se otorgaron, según datos oficiales, 3,500 permisos temporales para vender en la zona donde lo prohíbe el bando. Esta cifra contrasta con los 7 mil permisos otorgados en 1991 o con la negativa de otorgar permisos para no entorpecer la puesta en marcha del programa de reordenamiento de 1992.

La variante del 96 en el Centro Histórico fue la entrega, por parte de las autoridades, de gafetes con fotografías para que sólo pudieran vender aquellos que los portaran, sin embargo, se descubrió que un mismo gafete podía ser usado por varios vendedores y en el momento que se detectaba que el portador no era el de la fotografía, los vendedores argumentaban que el dueño del local había ido al baño y sólo le estaban “haciendo el paro de mientras” y así se libraban de la sanción (retiro definitivo del permiso). También muchos vendedores se instalaron aún sin obtener el permiso con sólo pagar una cantidad a los líderes de modo que se le dejara vender en su área de influencia. Los permisos temporales tendrían vigencia hasta el 6 de enero, para el 7 del mismo mes, las calles que determina el bando, efectivamente quedaron libres de vendedores, pero a los pocos días volvieron los vendedores que permanentemente laboran en esas zonas. Este diciembre de 1997, se manejó en los medios que le esperaba un “polvorín” al nuevo gobierno encabezado por Cárdenas, sin embargo, la situación fue distinta, el gobierno saliente otorgó sólo 3 mil permisos para la temporada, pero al momento de la venta había 9 mil vendedores en el Centro Histórico. No hubo ningún operativo para sacar a los vendedores no acreditados, contrariamente a los procedimientos anteriores, el nuevo gobierno decidió permitir la venta aún de aquellos que no tenían permiso, a condición de que el 7 de enero el centro estuviera sin vendedores y se comenzaran las negociaciones con los grupos.

²⁰ Transformación 2000, o T-2000 como comúnmente se les conoce, es un grupo policiaco de élite que hace vigilancia a pie en parejas y tiene uniforme marcial. Según el proyecto paulatinamente sustituiría a la policía convencional, sin embargo, este proyecto fue abandonado por el nuevo gobierno de la ciudad.

C)EL PROGRAMA TRUNCO

El 12 de diciembre de 1996 el pleno de la ARDF aprobó las modificaciones al Código Financiero del D.F., formalizando así el pago de cuotas “por aprovechamiento de vía pública”. Las cuotas que debían pagar los vendedores callejeros quedaron de la siguiente manera:

zona	puestos semifijos DE HASTA 2 METROS CUADRADOS	puestos fijos	puestos semifijos y rodantes DE HASTA 4 METROS CUADRADOS	puestos fijos y rodantes
A	\$15 DIARIOS	\$30 DIARIOS	\$30 DIARIOS	\$60 DIARIOS
B	\$10	\$20	\$20	\$40
C	\$5	\$10	\$10	\$20

las zonas A, son aquellas donde se considera que los vendedores tienen mejores ingresos, las zonas B son de ingresos medios y las C son aquellas que se consideran de menores ingresos. Los puestos considerados de subsistencia debían pagar \$2.5 diarios.

Así comenzaba del “Programa de Reordenamiento del Comercio en Vía Pública en el D.F.”, realizado por la Secretaría General de Gobierno del D.D.F.²¹. Este programa partía de un estudio realizado por la propia Secretaría el año anterior.

Según lo programado los pagos deberían ser mensuales, pagados en la tesorería y se reducirían a la mitad si se pagaban por adelantado. El programa, supuestamente, comenzaría el primero de febrero de 1997 pero se pospuso su instrumentación hasta el primer día del mes siguiente. Según el plan, el 76% del dinero obtenido se destinaría a las delegaciones para implementar programas que alentarían el ordenamiento del ambulante, mientras que el resto del total recaudado sería para financiar programas de seguridad pública.

El plan de reordenamiento tuvo previsto otras acciones aparte de los cobros: el cumplimiento cabal del bando de la ARDF; la transferencia y rotación de los inspectores de vía pública para evitar la extorsión, corrupción y connivencia de éstos con los vendedores; cambiar el estilo de los operativos: dejar de hacer “limpiezas” y hacer operativos “preventivos”, esto es, no llegar a arrasar sino impedir la instalación; finalmente, la reubicación de 45 mil comerciantes -de un total de poco más de 98 mil en toda la capital- según lo estipulado en las etapas del programa. La primera etapa serían reubicados 35 mil vendedores callejeros y 10 mil para diciembre del 97.

La primer etapa comprendería quitar y/o reubicar a los 13,500 vendedores -estimados- del Centro Histórico, más aquellos que se ubicaban en las salidas de hospitales y accesos a las estaciones del metro. Le seguirían los establecidos en sitios históricos como los de Iztapalapa, Tláhuac y Azcapotzalco. Luego serían implementados por delegación: el reordenamiento de la Venustiano Carranza se llevaría al cabo de abril a junio del 97; en la Cuauhtémoc, a partir de marzo; en la

²¹ DDF-Secretaría Gral., de Gobierno. *Programa de Reordenamiento del Comercio en Vía Pública en el D.F.* 1996.

Gustavo A. Madero, de junio a agosto; en la Miguel Hidalgo, de marzo a junio; en Iztapalapa, de abril a julio; en la Magdalena Contreras, Azcapotzalco, Milpa Alta, Tlahuac y Cuajimalpa, de marzo a mayo; la Álvaro Obregón e Iztacalco, de abril a junio. Los planes se fueron retrasando y finalmente se pospusieron indefinidamente 1) por la resistencia de los vendedores, pese a que se afirma que antes de diseñar el programa se consultó a 180 líderes representantes de 30 mil vendedores; pero principalmente 2) por la premura de los tiempos electorales: las elecciones para jefe de gobierno, representantes locales y federales del 6 de julio estaban a la vuelta de la esquina. Vemos que en el programa se estipulaban los tiempos, que a excepción de Iztapalapa, las demás delegaciones debían haber terminado en junio.

Pero las elecciones planteaban 2 problemas: 1) los expulsados y los reubicados ¿por quién votarían? y 2) si acaso ganara Cárdenas -como efectivamente sucedió- qué sería del programa. El gobierno capitalino decidió ser consecuente con esa gran masa de vendedores callejeros afiliados al PRI y decidió esperar para no arriesgarse a perder los votos de esos ciudadanos. En el caso del triunfo de Cárdenas, el PRI ya había sugerido que los vendedores de vía pública serían un excelente grupo de presión -o incluso de boicot- al nuevo gobierno. Este conjunto de circunstancias condenaron al fracaso a un programa que debía ponerse en marcha en un año de elecciones.

El programa al ser suspendido -fecha, por lo demás indefinida- apenas había logrado que a finales de marzo sólo en las delegaciones Azcapotzalco, Álvaro Obregón y Xochimilco se hicieran pagos y a comienzos de abril la cifra de vendedores que ya hacían pagos apenas llegaba a los 1,800. En el área de nuestro estudio, para mayo de 1997 de los 13,500 vendedores en vía pública del Centro Histórico, sólo habían sido incorporados 1,600 vendedores²², para el último día del mismo mes la cifra había alcanzado a los 4 mil vendedores (2,415 del grupo de la líder Silvia Sánchez y 1,300 de la líder Alejandra Barrios) más otros 2,500 con los que se tenía un acuerdo²³. Del total de dinero que se pretendía recaudar por concepto de "derecho de uso de suelo"²⁴, apenas se lograron recaudar 3 millones de pesos, 40% menos de lo programado²⁵. Cantidad que debe sumarse a los gastos de campaña de la finalmente perdida apuesta electoral priísta.

Estos hechos son particulares de las pasadas elecciones, pero de ninguna manera deben considerarse como aislados; siempre que se aproximan elecciones, los vendedores en vía pública, especialmente aquellos afiliados al PRI, reciben trato especial: se acaban los operativos de desalojo y decomiso, o como en este caso se suspende el programa de reordenamiento en curso.

²² Según declaraciones del delegado en Cuauhtémoc, Carlos Vega Memije. *La Jornada*, 8/5/97 pp 54

²³ Declaraciones de Vega Memije. *La Jornada*, 30/5/97

²⁴ Pese a que la Suprema Corte de Justicia ha insistido en que nadie, ni el DDF pueden lucrar con bienes de la nación como serían las banquetas.

²⁵ Según información de la Dirección de Concertación Política y Ciudadana del DDF. *La Jornada*, 16/07/97.

DJEL NUEVO GOBIERNO CAPITALINO

El PRD ganó las elecciones para jefe de gobierno y también ganó la mayoría en la ARDF. Antes de la toma de protesta del primer jefe de gobierno electo del D.F., la primera Asamblea Legislativa hubo de constituirse. Esto es, llegados a sus curules los diputados locales de la ARDF el primer paso que dieron fue constituirse en Asamblea Legislativa del Distrito Federal -ALDF-. Esto porque mucho se comentó que lo que dictara o promoviera la ARDF no tendría capacidad normativa por ser emitido por un órgano de representación popular y no un órgano legislativo. Esto se dijo por varias razones, pero la más importante para la presente tesis atañe directamente al comercio callejero. En el enfrentamiento discursivo que hay a favor y en contra de la venta en vía pública, los líderes de los vendedores señalaron que el Bando emitido por la ARDF que prohibía el comercio callejero en el Centro Histórico era anticonstitucional porque prohibía el derecho al trabajo, además de no tener valor jurídico alguno por ser emitido por un órgano representativo. Esto provocó que se cuestionara todo lo emitido, dictado o promulgado hasta entonces, así que para acabar con el espontáneo vacío jurídico, se instituyó por unanimidad la primera Asamblea Legislativa aceptando, también por unanimidad, que todo los trabajos de la ARDF tenían valor jurídico y vigencia.

El 5 de diciembre de 1997 el jefe de gobierno electo tomó posesión de su cargo. Los medios de comunicación difundieron la idea de que los dos problemas más urgentes a resolver eran la seguridad pública y el ambulante. En lo que respecta al primer problema, Cárdenas, desde antes de tomar posesión ya perfilaba algunas medidas que implantarían él y sus colaboradores. Con respecto al segundo problema, se mantuvo en la indefinición aún después de instalarse en su cargo; cada vez que los reporteros le preguntaban sobre la vendimia decembrina, él respondía con evasivas, atribuyendo la responsabilidad de otorgar permisos al gobierno saliente, aún cuando dichos permisos temporales correspondían a un periodo en el que los miembros del nuevo gobierno ya estarían en funciones. De hecho el actual dirigente de la Confederación Nacional de Organizaciones Populares (CNOP) del PRI, organismo al que están afiliados los grupos más importantes del ambulante del D.F., dijo que pediría personalmente a Cárdenas 6 mil permisos para su grey y evitar así que el apoyo a los ambulantes fuera sólo para organizaciones afiliadas al PRD, en especial porque grupos del PRD habían invitado a importantes líderes priistas a cambiar de partido²⁶. Sin embargo, pese a que Cárdenas se ha mantenido en la indefinición y que el PRD tiene prácticas también corporativistas como el PRI, efectivamente ha habido un cambio cualitativo de las autoridades con respecto a la venta callejera, en relación con la actuación de la pasada administración.

Tres son los funcionarios clave en este cambio: Saúl Escobar, diputado federal por el PRD y subsecretario del trabajo en el DF; Verónica Moreno, Asambleísta del PRD y presidente de la comisión de abastos y mercados de la propia ALDF; y Jorge Legorreta, actual delegado en la Cuauhtémoc. Ellos han negociado con los líderes, denunciado a los funcionarios pasados que hicieron del ambulante una actividad muy lucrativa, han respetado los acuerdos alcanzados con la pasada administración, han consultado con los vendedores los proyectos de remodelación del Centro Histórico, suspendieron los desalojos, suspendieron definitivamente el programa de reordenamiento

²⁶ Declaraciones del presidente de la CNOP del PRI, Jorge Schiaffino. *La Jornada*, 4/11/97.

de la pasada administración, permiten la libre asociación de vendedores sin obligarles a afiliarse a algún partido político, pactan nuevas tarifas por “derecho de uso de suelo” verdaderamente apegadas a sus ingresos, ya hicieron la propuesta a la Asamblea de desaparecer la figura del inspector de vía pública, y ya desaparecieron el cuerpo policiaco T-2000, uno de los grupos policiacos de élite especialmente utilizado para los desalojos de ambulantes (aunque esta última decisión no atañe a los mencionados, sino a Rojas Debernardi, secretario de seguridad pública de la capital)²⁷. Finalmente, se permitió que se establecieran en el Centro Histórico 9 mil comerciantes este diciembre, aún cuando los funcionarios pasados entregaron a los líderes priistas para que repartieran a sus huestes 3 mil permisos. Los otros 6 mil que vendieron sin permiso, tuvieron la autorización del nuevo gobierno de establecerse en las calles, a condición de que pasado el 6 de enero de 1998 dejaran las aceras libres y se sentaran a negociar. De hecho sucedió que el 7 de enero y hasta el principio de febrero, en las calles del centro no había vendedores, aunque es cierto que paulatinamente los vendedores han regresado a sus lugares. Sin embargo, vemos pues un cambio de actitud del nuevo gobierno frente a los vendedores callejeros, efectivamente hay un tono más conciliador, cumpliendo su promesa de favorecer “el diálogo frente al desalojo”. Aunque el borrador del programa de reordenamiento del nuevo gobierno capitalino ha sido duramente criticado por ser muy parecido a los anteriores.

Pensamos que para concluir este apartado es necesario sintetizar la actitud de las autoridades frente al problema del ambulante. Más allá de la satanización que pretende hacer creer que los ambulantes “son una bomba de tiempo”, las autoridades saben que los vendedores son una reserva considerable de votos; pero a la vez, pretenden hacer cumplir la ley a costa de enfrentamientos francos con ellos; vemos, pues que de las autoridades pasadas para con los vendedores hubo una relación, que no podemos llamar estrategia, de persecución-tolerancia. Se les persiguió cuando hubo que quedar bien con las cámaras de comercio -con el trasfondo de hacer cumplir la ley- pero se les toleró cuando hubo necesidad de votos, de acarreados para actos oficiales o de coimas. Un punto esencial en el cómo las autoridades han tratado el problema tiene fundamento en lo que llamamos “la buena imagen”: los ambulantes, según sus criterios, “afean” la ciudad, por eso hay que erradicarlos de las zonas turísticas. Sin embargo, paradójicamente se reconocen como parte del atractivo para las fiestas tradicionales de la comunidad, tan es así que se considera en un transitorio del bando permite la venta, durante el año prohibida, mientras se celebra alguna ocasión especial.

Es poco probable que ningún programa sea viable y de cauce al fenómeno si se fundamenta en criterios electorales o de estética y no en necesidades reales de la población, esto incluye a los necesitados de trabajo y a los compradores de esta forma de comercio, generalmente compradores “al paso” de menores ingresos. Al parecer el nuevo gobierno ha caído en la cuenta de esto, ha habido un importante cambio de actitud, sin embargo si el PRD cae en las prácticas corporativas que tanto critica a su rival político, como muy a menudo sucede, es un hecho que el problema seguirá sin solución o encauzamiento, sobre todo porque los líderes priistas están dispuestos a entorpecer cualquier propuesta del nuevo gobierno.

²⁷ *La Jornada*: 29/7/97, pp.45; 30/10/97, pp.51; 17/12/97, pp.51; 21/12/97, pp.47; 27/12/97, pp.48, 29/12/97, pp.45; 5/01/98, pp.41.

CAPÍTULO V. LOS ACTORES SOCIALES INVOLUCRADOS EN EL COMERCIO CALLEJERO DEL CENTRO HISTÓRICO

La historización nos sirvió para comprender los hechos tal como se presentan ahora; la cuantificación para conocer la dimensión del fenómeno; el intento de clasificación para detectar y nombrar los diferentes tipos; aquí se destaca la idea de Portes de la articulación económica entre sectores para ejemplificarla y documentarla en nuestro estudio. Pero hasta aquí falta analizar la articulación política entre sectores, ésta articulación política está determinada en buena medida por un Bando emitido por la ARDF que es la acotación de un espacio de confrontación entre actores sociales. Por tal motivo hemos decidido comenzar el capítulo con la explicación del propio Bando emitido por la ARDF, seguido del apartado sobre la exigencia de pago de impuestos y de pertenecer a un sistema de seguridad social. Porque es en estas pugnas sociopolíticas acotadas por el marco jurídico que se dan tanto en las banquetas como en espacios discursivos. Para este capítulo, hemos decidido privilegiar el análisis del discurso de los diferentes actores sociales involucrados, esto porque hay muchos espacios de expresión (de los que a su vez, hemos privilegiado la prensa por la facilidad para citar con rigor y de confrontar las referencias, a diferencia de otras fuentes) en los que se da este furor declarativo que envuelve al comercio callejero. Hacemos, pues, un recorrido desde cada actor, a través de las disputas sociopolíticas que se dan en torno al comercio callejero. Comenzamos con las cámaras de comercio; seguimos con los inspectores de vía pública, figura de autoridad que se encarga de hacer cumplir las disposiciones que acotan al comercio callejero; después abordamos un tema por excelencia de la sociología desde los padres fundadores: el liderazgo; seguimos con la actuación de los locatarios de mercados, plazas y corredores comerciales; pasamos a los habitantes que viven cerca de asentamientos de comercio callejero, para concluir este capítulo con lo que los propios vendedores de vía pública piensan y sienten por su oficio y su situación versus los otros actores sociales. Ver que los vendedores se articulan y se asocian nos lleva a plantearnos la posibilidad de analizar la asociación de vendedores callejeros desde la óptica de los movimientos sociales.

A) EL BANDO DE LA ARDF QUE PROHÍBE EL COMERCIO CALLEJERO EN EL CENTRO HISTÓRICO DE LA CIUDAD DE MÉXICO.

-¡Eres tonta!- dijo Fátima riendo bajito-. Pareces olvidar que la ley sólo existe para los pobres. Los ricos y poderosos la desobedecen cuando quieren y lo hacen impunemente porque no hay juez en el mundo que no pueda ser comprado con dinero.
Alphonse F. De Sade en *Juliette* o "el vicio recompensado"

Desde Weber se sabe que el Estado es la única fuente y razón del ejercicio del poder "legítimo", ese es justamente su fundamento. Se trata de una característica que se otorgó y se atribuyó a sí mismo al crear el derecho público. Con la creación de este derecho público garantizó su conservación mediante leyes que, a su vez, conservarían sus poderes y por sobretodo sus intereses. El Estado, desde ese momento, se erigió como el único ente capaz de producir leyes y exigir su obediencia. El propio Weber reconoce que en ese sentido la "autoridad" y el derecho autoatribuido

de exigir obediencia del Estado moderno es similar, y de alguna manera heredero, de la autoridad del padre y por analogía de la del señor feudal pues el rasgo que los distingue es el patrimonialismo¹.

No es el espacio, ni responde a la intención de este trabajo el hacer una teoría del derecho, sin embargo es necesario hacer algunas precisiones sobre el papel que éste juega en las relaciones de dominio entre una élite que hace leyes y manda, y el grueso de la población a la que se le exige obediencia y "apego a la ley" en esta suerte de idolatría a las prohibiciones. De ahí que Foucault haya apuntado que la generalización de las prácticas ilegales es consecuencia de las legislaciones cada vez más restrictivas que caracterizan a la sociedad de control en la época moderna. Esta sociedad de control provoca en su interior luchas políticas que pretenden resolver la "asimetría de clase" la ley que se aplica a todos, pero que no está hecha por todos, sino por las clases de poder político y comercial. Dentro de estas luchas políticas debemos incluir los conflictos que entre todos los actores sociales involucrados, se manifiestan a consecuencia del comercio callejero, sobre todo en esta aparente contradicción de valerse de los vendedores como fuerza política, y a la par, emitir un bando que hace ilegal su actividad. Por eso vale otra distinción analítica de Foucault: la economía general de la aplicación de las leyes exige evitar la confusión entre los ilegalismos y la delincuencia. La delincuencia es aquello que combate el derecho penal y es el objeto -o sujeto- de la penalidad-prisión; por otro lado, los ilegalismos siempre llevan la marca del conflicto social-popular, en muchas ocasiones por efecto de crisis económicas y son formas de resistencia que se pueden manifestar como negativas a pagar impuestos². Es dentro del ilegalismo y no de la delincuencia, como lo pretende hacer creer la campaña publicitaria de las cámaras de comercio apoyada por funcionarios de gobierno, que debemos ubicar a los vendedores callejeros y sólo porque en ese estatuto los sitúa el Bando de la ARDF. Con el Bando se pretende regular sobre formas de comercio que están fuera del mundo formal-legal, pero que no son ilícitas (salvo en la venta de drogas, mercancías de contrabando o armas) así el Bando cumple su paradójica función: 1)prohibir sólo dentro de un área determinada una actividad satanizada en su conjunto por su contraparte formal, permitiendo así por un lado dar cauce a una demanda particular de las cámaras de comercio, y eventualmente neutralizar con una argucia legal a un grupo potencialmente violento; 2)trazar límites difusos de tolerancia y dar cierta libertad de acción a ese grupo potencialmente violento al que conviene convertir, por intermediación de los líderes, en cómplice político, haciéndolo un engrane más de la maquinaria priísta.

Así pues, el 7 de febrero de 1992, la Comisión de Gobierno de la Asamblea de Representantes del Distrito Federal emitió un Bando que prohíbe el comercio Ambulante en el Perímetro A y B del propio centro de la ciudad. Para comenzar el análisis del referido Bando conviene explicar qué es y cuál es la función de la Asamblea de Representantes del Distrito Federal (ARDF), ahora Asamblea Legislativa del Distrito Federal (ALDF).

Según el artículo 122 de la constitución mexicana, la ARDF es un órgano de gobierno de la capital, como lo serían el propio Regente y el Tribunal Superior de Justicia del D.F. Estos tres

¹ Max Weber. *Economía y Sociedad*. Sobre todo el capítulo de Economía y Derecho (sociología del derecho). F.C.E. México. Novena reimpresión. 1992.

² Michel Foucault. *Vigilar y Castigar.El nacimiento de la prisión. Siglo XXI. México. 1995. Particularmente pp.261 y ss.*

órganos están facultados por el Congreso de la Unión para cumplir ciertas funciones. En el caso de la ARDF, ésta tiene las facultades para: expedir su propia Ley Orgánica que regula su funcionamiento interno; aprobar el presupuesto de egresos del Distrito Federal; a revisar la cuenta pública del año anterior para que no haya violaciones al gasto ni desvío de fondos destinados a programas para el bien común; expedir la Ley Orgánica de los tribunales de justicia del D.F.; presentar al Congreso de la Unión iniciativas de leyes o decretos relativos al D.F.; legislar sobre servicios públicos y su concesión, así como de la explotación y aprovechamiento de bienes del dominio del D.F.; legislar sobre organismos de derechos humanos, civil, penal, defensorías de oficio, etc; legislar sobre protección ecológica y preservación del medio ambiente, al igual que sobre espectáculos, vivienda, salud, servicio de limpia, fomento cultural, cívico, deportivo, cementerios, vías públicas transporte, tránsito etc. Para el presente trabajo la facultad que más importa es la que se refiere a mercados, rastros y abasto.

La ARDF está formada por 66 representantes, 40 de los cuales son electos por votación directa en los distritos electorales de la capital y los 26 restantes son plurinominales. Los representantes se eligen cada 3 años, hay un propietario y un suplente. Para que un ciudadano pueda ser votado es necesario que reúna los mismos requisitos que los diputados (art. 59, 62 y 64 de la Constitución) y pertenezca a un partido político con registro. La ARDF se reúne a partir del 17 de septiembre de cada año para celebrar su primer período ordinario de sesiones que puede prolongarse hasta el 31 de diciembre del mismo año. El segundo período va del 15 de marzo al 20 de abril, fuera de esos períodos la Asamblea puede celebrar sesiones extraordinarias si hay algo urgente que tratar y según convoque el Regente (ahora Jefe de Gobierno), el Presidente o la propia Comisión de Gobierno de la Asamblea.

Las leyes y decretos de la ARDF sólo son tales si las propuestas son aprobadas por las dos terceras partes de los votos totales de los representantes presentes en la sesión y son refrendados por el Regente y el Presidente.

Ahora que ya sabemos qué es la Asamblea y cuáles son sus funciones conviene explicar que es un Bando. En el Sistema Jurídico mexicano hay una diferencia entre sanciones penales y sanciones administrativas. Las primeras se aplican a aquellos sujetos que lesionan "a la comunidad en general" por tener conductas de alta peligrosidad, es decir, infringen daños mayores a la sociedad y por lo tanto se hacen merecedores de un "castigo ejemplar", dicho castigo se encuentra establecido en los distintos códigos penales. Por otro lado existen conductas "irregulares" que se consideran de menor gravedad e importancia y por lo tanto se consideran faltas administrativas que se sancionan con multa y/o arresto. Éste último tipo de faltas es competencia de las autoridades municipales y en el caso del D.F. los sanciona el gobierno de la ciudad.

En los municipios son los ayuntamientos que cumpliendo con su tarea legislativa emiten los "Bandos de Policía y Buen Gobierno" en este tipo de Bandos se apuntan, por ejemplo, los requisitos para ser policía, las reglas sobre el funcionamiento del cuerpo de bomberos en caso de que éste los tenga. Igualmente incluyen todas aquellas conductas que se consideran como faltas administrativas así como sus penas o sanciones. Pongamos algunos ejemplos de faltas administrativas: realizar mítines o actos públicos al mismo tiempo y en el mismo lugar por partidos políticos distintos o por grupos

antagónicos; jugar con pelotas, flechas, resorteras y rifles de municiones en plazas, jardines, calles y otros sitios públicos. Obviamente estos Bandos de buen Gobierno tienen como piedra angular "la moral pública" por eso también prohíben: la entrada de menores a cantinas y billares; que las parejas permanezcan en sitios públicos "que por su falta de alumbrado se presten para cometer actos inmorales"; proferir palabras obscenas que "lastimen el pudor de una dama", etc. Estos Bandos tienen vigencia de tres años desde su emisión.

El Distrito Federal es siempre caso aparte, y para la situación especial de la capital originalmente era el gobierno ciudadano quien asumía las funciones que en los municipios le corresponden a los ayuntamientos. Pero a partir de 1993 la ARDF quedó facultada para expedir reglamentos y fue así que aprobó el Reglamento Gubernativo de Justicia Cívica del Distrito Federal que apareció en el Diario Oficial de la Federación y entró en vigor el 27 de julio del mismo año. Este reglamento tiene todo lo que se considera como falta administrativa como lo serían: orinar y defecar en lugares "no autorizados"; expresar actos que ofendan; tratar de manera violenta a niños, ancianos y discapacitados; faltar al respeto con insultos, señas y gestos a los asistentes a eventos o espectáculos; realizar actos obscenos o insultantes; solicitar con falsas alarmas los servicios de emergencia; ingerir bebidas alcohólicas en lugares no autorizados; revender boletos para espectáculos, etc. Las sanciones a estas faltas van de multas de uno a diez días de salario mínimo con arresto de 6 a 12 horas, hasta multas de 21 a 31 días de salario mínimo con arresto de 2 a 36 horas. En el Reglamento también se asienta el procedimiento a seguir en los juzgados, el cual exige se celebre una audiencia después de la cual el juez ordena la sanción.

Para nuestro estudio es necesario destacar que el mencionado Reglamento prohíbe que se impida o estorbe el uso de la vía pública; igualmente prohíbe el maltratar, ensuciar o hacer uso indebido de las fachadas de inmuebles públicos o privados, estatuas, monumentos, postes, arbotantes, semáforos, buzones, tomas de agua, señalizaciones viales o de obras. Este tipo de faltas son las que tienen las multas más altas que contempla el Reglamento y como ya se sabe, estas son buena parte de las faltas que cometen los vendedores de vía pública.

Son en particular éstas últimas disposiciones las que dan parte de la articulación y coherencia interna al Bando que nos atañe, pero no son las únicas. El Bando, respaldado por la Quinta Comisión de la ARDF que se encarga de los asuntos en materia de Abasto y Distribución de Alimentos; Mercados; Rastros, Establecimientos Mercantiles y Comercio en la Vía Pública, tiene solidez porque está elaborado con la característica argumentación sofisticada y tautológica de la ley. Es una argumentación hábil pero no sale de la arena jurídica, es decir, se justifica a sí misma con argumentos que salen de otras leyes y reglamentos pero que no responde a necesidades o exigencias reales de ese importante grupo humano.

El multirreferido Bando se emite, según la ARDF porque:

- a) Eso decidió el Ejecutivo Federal, según lo publicado el 11 de abril de 1980, pues decidió declarar Zona de Monumentos al Centro Histórico del D.F.
- b) El 8 de diciembre de 1987 la UNESCO declaró al propio Centro Histórico del D.F. como

Patrimonio Mundial de la Humanidad (sic)³.

c) En muchas de las calles en las que se localiza el comercio en vía pública hay monumentos históricos y basados en los incisos a y b se debe suponer que para preservar el patrimonio cultural del D.F. y de la humanidad hay que quitar a los vendedores de la calle.

d) La ley de Desarrollo Urbano del D.F. dice entre otras cosas en su Capítulo II "De la Planeación Urbana" en su artículo 15 que se refiere al contenido del Plan Director de Desarrollo Urbano del D.F., cuáles deben ser los espacios destinados a las vías públicas, así como las especificaciones y normas técnicas relativas a su diseño, operación y modificación; cómo se debe asignar, preservar y usar convenientemente aquello que forma parte del patrimonio cultural urbano; cuáles son las normas y características de equipo urbano que deben tener las construcciones; cuáles deben ser las medidas para mejorar el paisaje urbano.

e) La misma ley en su capítulo V que habla de la Preservación del Patrimonio cultural en su artículo 87 señala que la ordenación del desarrollo urbano del D.D.F. tenderá a la conservación y acrecentamiento del patrimonio cultural urbano⁴.

f) La Ley Orgánica del D.D.F. en su capítulo IV que se refiere al Patrimonio del D.F. señala en el artículo 34 fracciones I y XIII que los bienes muebles e inmuebles del dominio público son los de uso común y las plazas, calles, avenidas, viaductos, paseos jardines y parques públicos⁵

g) El Reglamento de Construcciones para el D.F. señala en su artículo 6 que la vía pública es espacio de uso común destinado al libre tránsito y debe servir para la aeración, iluminación y asoleamiento de los edificios que lo limitan.

h) El mismo reglamento señala en su artículo 8 que las vías públicas y los bienes de uso común son bienes del dominio del D.D.F.⁶

i) En la Sección III de la Constitución en el artículo 73 fracción VI se le confiere a la ARDF el legislar lo relativo al D.F., así como se estipula la obligación de obedecer y ejecutar las disposiciones de la autoridad sanitaria así como el establecimiento de contribuciones sobre energía eléctrica.

Toda esta justificación para llegar al Bando que en su artículo primero prohíbe el comercio en la vía pública en puestos fijos y semifijos y "de cualquier otro tipo", dentro del perímetro determinado por el D.D.F. según la primera fase de Desarrollo del Programa de Mejoramiento del Comercio Popular, es decir, sólo se aplicaría en las vías públicas en las que no se ejercía actividad comercial el día que entró en vigor el Bando, así como en aquellas recién desocupadas por los ambulantes que fueron reubicados en las plazas comerciales; sólo se permitiría actividad comercial para puestos de periódicos, revistas y libros por ser una actividad considerada "de interés público", sin embargo, extralegalmente se han considerado a los limpiabotas de la Alameda Central. En su

³ Debe decir Patrimonio Cultural de la Humanidad.

⁴ "Ley de Desarrollo Urbano del D.F." en *Impuestos del D.D.F.* Ediciones Andrade, México. 1969, pp 249-257.

⁵ *Ley Orgánica del D.D.F.* Porrúa, colección leyes y códigos de México. México. 15a edición 1994, pp 42-44.

⁶ *Reglamento de Construcciones para el D.F. ilustrado y comentado.* Por Luis Arnal y Max Botancourt. Ed. Trillas. México. 1991, pp 28-30.

artículo segundo establece las calles en las que habrá de hacerse cumplir este Bando'. En su artículo tercero, el DDF se reserva el derecho de dictar las medidas y realizar las acciones necesarias (como el organizar redadas fiscales para decomisar la mercancía de dudosa procedencia o el organizar desalojos con granaderos para golpear, amedrentar y expulsar a los vendedores del área determinada) para hacer cumplir el Bando, también en este artículo señala que la desocupación de las calles se efectuará en etapas y plazos según calles prioritarias y según lo disponga el Programa de Mejoramiento del Comercio Popular. En el último artículo, este bando señala que deberá aplicarse el régimen de responsabilidades al servidor público que permita o tolere el establecimiento de puestos fijos, semifijos o de otro tipo donde ya se hayan desocupado las calles. Finalmente el Bando tiene tres transitorios donde se señala la entrada en vigor del Bando, esto es el 27 de agosto de 1993 día en que fue publicado en el Diario Oficial de la Federación (aunque el Bando fue emitido el 5 de julio del mismo año); la petición de que se publique en el Diario Oficial de la Federación, y finalmente el último transitorio apunta que el DDF podrá permitir y autorizar en y durante las "festividades tradicionales de la comunidad" el establecimiento temporal de puestos semifijos.

Son múltiples las críticas que se han hecho a este Bando, es por eso que el nuevo gobierno del D.F. ha planteado su puesta a revisión. Sin embargo, por ahora y hasta el momento en que esto se escribe, el Bando de la ARDF que prohíbe el comercio en el Centro Histórico, sigue siendo lo que acota las pugnas políticas y lo que determina ciertas respuestas de los diferentes actores involucrados en el comercio callejero.

B)IMSS y HACIENDA

Ya se destacó que uno de los puntos resaltados con mayor insistencia por parte de las cámaras de comercio se refiere a la evasión fiscal y a la no incorporación de los vendedores callejeros al régimen de seguridad social. Las cifras que las cámaras apuntan sobre el dinero que debería ir tanto al fisco como al IMSS son muy dispares y por lo tanto poco confiables pero es innegable el potencial financiero de la informalidad y de su componente de venta callejera. Por tal motivo las autoridades han visto la utilidad que pudieran tener esos ingresos de ser sometidas esas actividades tanto al régimen de seguridad social como al fiscal.

En lo que se refiere al IMSS, el sector informal y su componente de venta callejera han puesto al descubierto una carencia de la seguridad social en México. Más allá de su pretendida universalidad, es un hecho que los no asalariados, en especial aquellos cuyos trabajos representan bajos ingresos, quedan excluidos de los beneficios de los que gozan los asalariados del mundo formal-legal. Eso no

¹Desde el núm. 1 en el cruce de las Calles Gabriel Leyva y República de Perú, hasta el entronque con el Callejón Gregorio Torres Quintero, siguiendo éste hasta el entronque con República de Bolivia, ésta incluyendo su continuación, la calle José Joaquín Herrera hasta el entronque con la calle Leona Vicario, siguiendo hasta el entronque con República de Guatemala y ésta hasta el entronque con el Eje 1 Oriente "Anillo de Circunvalación" y éste hasta su entronque con Moneda y su continuación por Emiliano Zapata hasta el entronque con el Eje Vial 2 Oriente "Congreso de la Unión", éste hasta el entronque con Av. Fray Servando Teresa de Mier hasta el entronque con la calle Escuela Médico Militar y su continuación Xocoongo hasta el entronque con la calle Chimalpopoca siguiendo por ésta hasta el entronque con Av. San Antonio Abad, siguiendo ésta y su continuación por la avenida Pino Suárez hasta el entronque con Nezahualcóyotl y siguiendo ésta hasta su entronque con Bolívar, y ésta hasta el entronque con José María Izazaga y siguiendo Izazaga hasta su entronque con el Eje Central Lázaro Cárdenas y su continuación, la calle Gabriel Leyva hasta entroncar con República de Perú, cerrando así éste perímetro.

significa que los no asalariados no puedan incorporarse al IMSS en el régimen voluntario, sin embargo, como lo apunta Roubaud la cantidad de afiliados en éste régimen “es irrisoria” porque los empleadores y los trabajadores independientes no consideran redituable su afiliación al IMSS⁸. De ahí la reciente pretensión del IMSS de que los no asalariados ya no recurran a la institución por el régimen voluntario, sino que sean obligados a afiliarse. Aquí hay una razón muy importante para que esto sea propuesto como ley, pues a partir de las nuevas políticas de seguridad social existe la posibilidad de que sean los bancos los que administren el dinero para las pensiones del retiro; que aunado al recorte presupuestal, han provocado la descapitalización del Instituto. Esto, evidentemente ha puesto en jaque a la institución y es por eso que el IMSS ha visto el potencial financiero de las actividades del sector informal. En consecuencia se propuso que para diciembre del 95 se iniciara la incorporación de los informales (poniendo particular énfasis en el comercio ambulante, dado que al localizarse en la calle es más fácil de abordar, a diferencia de aquellas actividades informales que se realizan en el hogar o en espacios más difícilmente identificables o localizables) a los beneficios sociales con la intención de cubrir a otros 3 millones de mexicanos⁹. El propio director del instituto, Genaro Borrego, declaró que ahí estaría su tabla de salvación¹⁰.

En lo que respecta a Hacienda tiene una doble responsabilidad con los posibles recursos del sector informal y de su importante componente de comercio callejero. Una de sus responsabilidades es ser consecuentes con la promesa salinista, adoptada por la nueva administración de no permitir prácticas desleales de comercio, esto, de alguna manera reduciría la presión de grupos económicamente importantes como lo son las propias cámaras de comercio. Por otro lado la actual política fiscal pretende la “ampliación de la base tributaria”, que no es otra cosa que la incorporación al sistema impositivo de un mayor número de contribuyentes para seguir cubriendo, entre otras cosas, el servicio de la deuda externa así como los múltiples rescates financieros de bancos y carreteras.

Son, los vendedores callejeros, los nuevos sujetos fiscales en la mira de hacienda. Las autoridades hacendarias han hecho un cálculo muy preciso del potencial volumen de dinero que se puede obtener por “aprovechamiento de vía pública”, IVA, impuesto sobre la renta (o 2.5 % a los ingresos netos) y el 2% al salario en los pocos casos de asalariados de la vendimia callejera; aunado a esto, se debe tomar en cuenta que son unidades fiscales fácilmente identificables y localizables (a diferencia de otros componentes de la informalidad). Esto no es nuevo, aunque sí reciente. El primer intento que conocemos por parte de hacienda para incluir a los ambulantes en el régimen fiscal fue francamente absurdo, se les quiso imponer el uso de las cajas registradoras fiscales como a los pequeños negocios; obviamente en este intento no se consideró la dificultad que resultaría para los ambulantes el poder adquirir y hacer operar estas máquinas y por eso fracasó antes de ser puesto en marcha. A ese proyecto le siguió otro más viable, que también se quedó en el tintero; planeado desde finales del 94, se tenía previsto poner en marcha el primer semestre del 95. Se trató del Sistema de

⁸ Roubaud, F. *Op.cit.* pp.167 y ss.

⁹ *El Nacional*, 21/06/95, pp.15.

¹⁰ *El Financiero*, 24/04/95, pp.44

Registro Fiscal (SIFRI) para incorporar a todos los negocios informales al sistema impositivo¹¹. Finalmente, en la *Ley de ingresos y egresos de la Federación -1998-* propuesta por el entonces secretario de Hacienda (hoy gobernador del Banco Central) Guillermo Ortiz Martínez (aprobada en las Cámaras por el bloque PRI-PAN en diciembre del 97), se planteó y consolidó la sustitución del “régimen de contribuyentes menores” por el “régimen de pequeños contribuyentes”. El cambio no fue sólo semántico, implicó eliminar la necesidad de llevar registros de ingresos y egresos para calcular el impuesto sobre la renta, imponiendo a partir del inicio de 1998 un régimen aún más simple que aplica una tasa de 2.5 % sobre los ingresos brutos a aquellos informales que tengan más de tres salarios mínimos de ingresos netos¹².

Pero, en el caso de la venta callejera, existe otro lado en la moneda que no son los impuestos que se pueden cobrar sobre los ingresos netos de los vendedores; se trata, más bien, de la captación impositiva, aquí sí, de importantes recursos que Hacienda debería de captar y sin embargo no lo consigue. Nos referimos a la entrada de mercancía al ámbito de la venta callejera y su facturación, evidentemente tanto de la que se produce en el propio país, pero también de aquella es introducida desde el extranjero. Existe en la venta callejera y en las plazas donde se localizan los reubicados mucha mercancía que no ha sido facturada o incluso de contrabando. Esta mercancía legal, de contrabando o robada, es traída, introducida y distribuida en el medio por grandes mayoristas. En el caso del contrabando es mercancía que no es declarada en ninguna aduana, aunque existen otras formas menos ilegales -si acaso vale la expresión-, como por ejemplo la subfacturación de mercancía. Al respecto nos explicaba un informante: la mercancía puede ser subfacturada¹³ (no se factura el monto total de la misma, se facturan sólo las unidades); así por ejemplo si un camión introduce legalmente al país mil televisores Sony, en la aduana para reducir los impuestos, declara los mil televisores pero sin determinar la marca y disminuyendo el precio de los mismos. Así, Hacienda, en parte como consecuencia de la laxitud de la política arancelaria que se deriva de la entrada de México al GATT y al TLC, deja de captar recursos por la falta de rigor en la facturación de aquellos que por su giro y el volumen de sus ingresos (piénsese en los introductores de mercancía o los dueños de varios puestos como los líderes), son causantes fiscales más importantes que los vendedores minoristas de bajos ingresos.

En lo que se refiere a mercancía falsa, de contrabando (introducida ilegalmente al país), robada o de mercado negro (como drogas o armas) que se distribuye en la venta callejera la Secretaría de Hacienda ha implementado operativos conjuntos con la Procuraduría General de la República. En sus cifras la PGR apunta que en 95 la falsificación en nuestro país dejó ganancias superiores a los 500 millones de dólares. Se tiene claro que el 80% tanto de la mercancía falsificada como la de contrabando que venden los ambulantes de todo el país, se distribuye desde centros como Tepito y Pericoapa. En el caso de Tepito, que implica directamente nuestro análisis, es de todos conocidos que muchas vecindades hacen las veces de bodegas de la mercancía de contrabando y otras

¹¹ *El Financiero*, 13/11/94, pp.1

¹² *EL Financiero*, 10/11/97, pp. 1 y 4

¹³ El apunte teórico lo hace Portes, como ya se vio en el capítulo III.

más son fábricas subrepticias de mercancía hechiza. Si bien es cierto que parte de la mercancía falsa es fabricada en nuestro país, la mayoría es traída de contrabando de países asiáticos. En la mercancía falsa podemos encontrar relojes, software, zapatos tenis, ropa, perfumes, licores, discos compactos, casetes de audio y video, y películas.

Es del dominio público que detrás de la piratería y el contrabando hay bandas muy poderosas y muy bien organizadas, pero paradójicamente éstas no son atacadas, siendo -en el caso del contrabando- que implicarían importantes recursos por captación fiscal. Según Ernesto Soriano, Fiscal especial para delitos contra la propiedad intelectual e industrial de la PGR, refiriéndose a Tepito, no se atacan esas redes de introducción, distribución y venta porque al entrar a Tepito “se puede provocar un lío mayúsculo” incluso mayor al que sucedió en Plaza Meave.

Plaza Meave es una de las Plazas donde fueron reubicados algunos vendedores ambulantes, es famosa porque es de las que han resultado exitosas. Se caracteriza porque casi todos los vendedores de esa plaza venden artículos electrónicos. Los 500 comerciantes de Plaza Meave vivieron uno de los conflictos más fuertes frente a las autoridades. El 8 de mayo de 1996, casi al medio día, llegaron acompañados de granaderos varios inspectores de la administración General de Auditoría Fiscal de la Secretaría de Hacienda pretendiendo decomisar mercancía (básicamente aparatos electrónicos) que no estuviera facturada, es decir, toda. Los locatarios se negaron a dar dinero y también a los decomisos; violentamente expulsaron a los inspectores y a los granaderos de la plaza. En comunicado oficial, la Secretaría de Hacienda apuntó que actuaba en cumplimiento al Programa Permanente Contra la Evasión Fiscal y el Contrabando “para proteger al comercio e industria que opera legalmente”, a su vez destacó que los inspectores fueron atacados violentamente por los comerciantes. Por su parte, Félix Trejo, dirigente de los locatarios, afirmó que la mercancía no era ilegal, pero como era comprada en Tepito, no se tenían las facturas. Se acusó a la Secretaría de Hacienda por no haber cumplido el compromiso de poner un módulo en la propia plaza para asesorar a los vendedores de cómo deben llenar sus formas (declaraciones) fiscales¹⁴.

El conflicto no terminó en la expulsión ni en el comunicado de Hacienda. A la 4 p.m. se cerró la circulación del Eje Central y 500 granaderos se alistaron para enfrentar a los vendedores que se habían reunido, para entonces no sólo eran los de Plaza Meave, sino también de otras plazas, del mercado de Tepito y algunos más del grupo de Guillermina Rico, una de las líderes más importantes del Centro. Después de algunos empujones y manoteos hubo enfrentamiento franco, oficialmente se habló de 19 heridos que no requirieron hospitalización; extraoficialmente, los vendedores apuntaron que muchos policías y 75 de sus colegas fueron heridos, algunos con fracturas y descalabradas que requirieron hospitalización. A las 7 p.m, Rafael Avilés, jefe de operativos de la Secretaría de Seguridad Pública, ordenó la súbita retirada de sus elementos¹⁵.

Se observa que los procedimientos así como la política para fiscalizar a los vendedores callejeros ha sido equivocada, porque en su afán de “ampliar la base tributaria” ha omitido a quienes

¹⁴ La Jornada, 28/12/96, pp.13

¹⁵ La Jornada, 09/05/96, pp.37

por el volumen de sus transacciones son responsables de mayores evasiones fiscales que los propios vendedores menudistas. Se deben aceptar, entonces, los planteamientos de Pradilla Cobos que señala que una buena parte de lo que él llama ambulantes, tiene ingresos de subsistencia y por lo tanto no son sujetos tributarios. En cambio, la política tributaria debe prestar más atención a las empresas comerciales o industriales, a los introductores -legales o contrabandistas- de mercancía nacional o del extranjero que aprovechan la venta en las calles como canal de distribución. En estos casos de subfacturación o de omisión de las mismas Hacienda podría obtener recursos tan importantes como los que pretende obtener por los vendedores callejeros, sin duda la parte más vulnerable y débil del eslabón. Igualmente en el caso de las empresas falsificadoras no cubren las regalías que implicaría un producto que respeta los derechos de autor. Por otro lado, se podrían obtener recursos si se consigue que los introductores de fayuca paguen aranceles aduanales e impuestos a las ganancias. Finalmente, Pradilla hace otra consideración importante, en la cadena de evasores fiscales, también están los líderes y las autoridades que hacen del ambulante una fuente de importantes ingresos ilegales¹⁶; ingresos de los que no se pagan impuestos y que podrían entrar al erario si no existiera el manejo corporativo de los vendedores callejeros y reubicados. Son pues aquellos quienes son los verdaderos evasores fiscales y no tanto los simples vendedores.

Pero no se descarte que algunos vendedores están en condiciones de, y sería recomendable que pagaran impuestos. Esto evidentemente tiene una razón estrictamente hacendaria pero con trasfondo político, de ahí que no se concrete. Al momento de ser sujetos fiscales, los vendedores de la calle y de las plazas y corredores comerciales dejan de estar en ese estatuto que las cámaras de comercio han aprovechado para lanzar su condena a sus contrapartes informales de ser “competencia desleal”. Tengamos en cuenta que esto nos pone frente a otro de los límites de la Teoría de la Informalidad pues debemos plantearnos si al momento -menos probable- de ser obligados a afiliarse a la seguridad social, o al momento en que algunos pagan sus cuotas “por aprovechamiento de vía pública” y se convierten en sujetos fiscales, los vendedores callejeros o reubicados, no deberían de dejar de ser incluidos en el Sector Informal.

Si no aceptamos que el solo hecho de ser contribuyentes -o además la probable exigencia de afiliarse a la seguridad social- los hace pasar de la esfera de Informalidad a la de la Formalidad, al menos debemos conceder que existe una tendencia muy clara de encarecimiento de las actividades informales en especial del comercio callejero el cual, además del impuesto del 2.5% a los ingresos netos (por ahora suspendido), el pago por derecho o aprovechamiento de uso de suelo, la seguridad social (en caso de que se concrete a manera de ley dicha exigencia), deberá seguir pagando (en caso de que se mantenga el manejo corporativo de los grupos de vendedores) las acostumbradas “cuotas” a líderes e inspectores de vía pública.

¹⁶ Pradilla Cobos, Emilio. *Territorios en crisis: México 1970-1992*. Editorial de la Red Nacional de Investigación Urbana y UAM-Xochimilco. 1993, pp. 193 y 194.

C) CÁMARAS DE COMERCIO

Entre los principales detractores del comercio en vía pública están las cámaras de comercio. Culpan a los vendedores de la calle de ser “competencia desleal”, sin embargo, en su afán de buscar culpables de la caída de las ventas no han vuelto los ojos al actual modelo de desarrollo que tiene al mercado interno estancado. Por el contrario, siguen insistiendo en que el libre comercio es la solución a cualquier problema macroeconómico, sin embargo en tal libertad comercial sólo participen los formalmente establecidos.

Estos grupos se valen de los argumentos que sus voceros han hecho al momento de teorizar en torno a la informalidad (recuérdense en el capítulo III de este trabajo los apartados sobre Hernando de Soto y el CEESP) que constantemente exhiben en declaraciones, foros o ruedas de prensa. Entre los más manejados están los gastados argumentos de que ellos sí pagan impuestos, mientras su contraparte informal no lo hace; también aseguran que las altas tasas impositivas y las múltiples regulaciones no hacen otra cosa que fomentar el comercio informal pues resulta más rentable esa variante de comercio que el propiamente establecido.

Las acusaciones más frecuentes pueden sintetizarse en. 1) comercio desleal, y por lo tanto 2) derrumbe en las ventas de los negocios formalmente establecidos; 3) no pagan impuestos (predial, IVA, 2% al salario); 4) no pagan prestaciones sociales (IMSS, INFONAVIT, S.A.R.); 5) violan las leyes de derechos de autor (en caso de aquellos que venden artículos de imitación o copias pirata); 6) violan las leyes de protección al consumidor porque no asumen responsabilidad alguna con los clientes; 7) no pagan renta por el uso de las banquetas; 8) se roban la luz; 9) venden mercancía de contrabando y robada; 10) por eso indirectamente fomentan el robo; 11) venden armas y drogas 12) son clientes políticos de algunos partidos; 13) ensucian, 14)afean, 15) dificultan el paso por las banquetas, 16) entorpecen la vialidad en las calles; 17) constantemente están inmiscuidos en grescas y riñas, creando así un clima de inseguridad pública; por lo tanto, 18) afectan al turismo, y 19) en el caso de los vendedores de comida, elaboran los alimentos sin la menor norma de higiene.

Conviene ver cada una de las posturas de diferentes cámaras de comercio; dejaremos para el final del apartado una breve recapitulación del por qué de la satanización al comercio callejero y el impacto que esto ha tenido en la opinión pública gracias al manejo mediático que se le ha dado, principalmente por la televisión, uno de los principales aliados del gran comercio formal.

Canaco

La Cámara Nacional de Comercio ha adoptado una actitud abiertamente hostil contra los comerciantes informales y ha lanzado, desde el comienzo del problema, una campaña destinada a moldear la opinión pública y culpar a los vendedores informales del deterioro de la ciudad, en especial del Centro Histórico.

Buscan la causas del comercio informal en la migración rural a la ciudad, en el desempleo, (ambas parcialmente ciertas) en la complejidad administrativa de abrir un negocio (recuérdese el

panegírico neoliberal de De Soto), en la deserción escolar (sin apuntar cuál es la causa) y en la falta de capacidad (no de oportunidad) de las personas para acceder a un empleo remunerado.

Según los cálculos de la propia CANACO (tómense con las reservas del caso) para finales de 1993 suponían que el comercio formal se vería desplazado por el informal si este último mantenía su tasa de crecimiento cerca del 6.5% anual contra el 2.5% del primero¹⁷. Sus estimaciones apuntan que cada puesto callejero gana entre 3 a 8 salarios mínimos según su giro y su ubicación. Las estimaciones de ganancias anuales ascienden a 3 mil 608 millones de pesos lo que representa una evasión fiscal de casi mil millones de pesos¹⁸. Obviamente en sus análisis el acento está puesto en la evasión fiscal pues así le pueden reprochar al gobierno que su crecimiento nulo o reducido tiene que ver además de por la crisis, por las marchas, plañtones, inseguridad, la “competencia desleal” de los vendedores callejeros y de la “cacería fiscal” de la Secretaría de Hacienda. Así para marzo del 96 la CANACO registraba caídas del 47% en las ventas¹⁹ situación, que según ellos obligaba a los comerciantes formales a cambiar de giro o suspender actividades. Tomando tal situación como estandarte han presionado al poder legislativo para que se prohíba la venta callejera en los centros históricos de Xochimilco, Coyoacán, San Ángel y en la Zona Rosa con la intención de que después, a cualquier variante de comercio en la calle se le decrete como práctica ilegal por medio de la emisión de un bando que prohíba esta actividad en toda la ciudad y suspenda definitivamente la concesión de permisos para vender en la vía pública²⁰.

En el 96, según las estimaciones de la CANACO la “economía subterránea” (vale decir, intencionalmente no se hace distinción analítica si se refiere a la informalidad, o más bien, a lo que propiamente se entiende como economía subterránea, es decir, economía de contrabando y de mercado negro) representó el 30% del PIB con ganancias del 100% frente al 3 y 4% promedio del sector formal.

Los censos de la CANACO cuentan a 250 mil comerciantes callejeros en la ciudad (cifra que contrasta con los 98,380 según la Secretaría General de Gobierno del D.D.F; y con los 129,137 sin contar alimentos, que apunta la ENEU para el área metropolitana²¹). Las cifras de la CANACO señalan que eso es el equivalente a dos ambulantes por cada comercio establecido, pero no hacen distinción entre los ingresos de ese comerciante formal y el de los dos informales. La CANACO asegura que los vendedores de la calles se surten, primordialmente, de mercancías robadas, aseguran que dicha mercancía proviene de los 160 trailers y camiones que son robados diariamente en el área

¹⁷ *El Financiero*, 13/12/91, pp.23

¹⁸ *El Financiero*, 17/03/93, pp.1

¹⁹ *El Financiero*, 5/3/96.

²⁰ *La Jornada*, 12/3/96, pp.47

²¹ en los tres casos, las cifras son de 1996.

metropolitana²². Es importante resaltar la preocupación por la mercancía robada y la de contrabando; pues, es evidente que en ambos casos, los productos son más baratos, y eso atribuyen al ambulante que efectivamente vende a precios más accesibles para las clases populares.

La temporada navideña es periodo clave para aumentar la presión. Cuando se aproximan estas fechas, las declaraciones van en aumento, se hacen con mayor frecuencia e insistencia. Estas, toman como blanco el bando de la ARDF por el transitorio que permite el establecimiento temporal de vendedores durante fiestas y celebraciones tradicionales de la comunidad. La CANACO argumenta que este transitorio del bando lo único que provoca es la proliferación de vendedores que después de las fiestas decembrinas se quedan definitivamente. Algo que ocurre, pero que no es del todo cierto. Se sabe que durante el fin de año no es posible pedir que se impida la venta las calles pues es legalmente improcedente pero eso da oportunidad para que manifiesten su postura que apunta la injusticia que resulta para ellos que a los ambulantes se les den permisos temporales para la vendimia decembrina pues es en esa época que los volúmenes de ventas de los establecidos compensan los meses en los cuales las ventas son mínimas²³.

Sobre los cobros por “aprovechamiento de vía pública” que entrarían en vigor en marzo del 97 la CANACO se ha manifestado escéptica. Consideran que esta medida es temporal y pretende evitar el reordenamiento definitivo del comercio callejero²⁴.

Las propuestas que sobre el comercio callejero hace la CANACO han sido expuestas en los estudios publicados por éste organismo. En estos trabajos apuntan que no pretenden la erradicación de esta forma de comercio sino su encauzamiento legal, sin embargo, constantemente piden a las autoridades “mano dura” sobretodo para que se haga cumplir el bando de la ARDF. Su principal propuesta sigue la línea de Camacho Solís: hacer bazares, salas de exhibición y almacenes. Dentro de sus propuestas complementarias, también piden que se simplifique la Ley de Comercio; que lo que ellos llaman ambulantes en sentido genérico, se vuelvan personas fiscales y que se les exija la expedición de facturas, que se les incluya en la seguridad social y que se les exija el cumplimiento de las normas sanitarias y de protección al consumidor.

Desde su óptica de la legalidad señalan en que el comercio callejero da la imagen “de que en la ciudad no hay ley” (recuérdese la mala ley de De Soto) e insisten en que “la economía informal está produciendo personal de difícil adaptación para el trabajo productivo”²⁵.

²² Según declaraciones del presidente de esta cámara José Santos Asseo. *La Jornada*, 20/01/97, pp.46

²³ Declaraciones de Santos Asseo al término de la XV reunión de la Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones de la Región Centro. *La Jornada*, 11/10/96, pp. 45

²⁴ Entrevista a Santos Asseo. *La Jornada*, 18/12/96, pp.19

²⁵ Las obras son: Cámara Nacional de Comercio de la Ciudad de México (CANACO). *Economía informal: el comercio ambulante en la ciudad de México*. 2a. Edición actualizada, México, diciembre de 1988, y Cámara Nacional de Comercio de la Ciudad de México (CANACO). *Economía informal. Quién provee a los ambulantes*. México. 1989. La cita está tomada de la primera publicación apuntada, pp.46.

Procentrónico

El caso de PROCENTRÓNICO es digno de destacarse por las polémicas actuaciones de su dirigente Guillermo Gazal. Este personaje utiliza a menudo un lenguaje desenfadado que suele ser provocativo y molesta tanto a vendedores como autoridades. Se refiere a los líderes como “gángsteres”, a las oficinas de estos les llama “sus cuarteles generales”, a las autoridades las acusa de “contubernio con los líderes”; afirma que los funcionarios han amasado cuantiosas fortunas gracias a las cuotas que pagan los ambulantes y a las “propinas” que les dan los líderes. A las autoridades las desmiente en cuanto se presenta la ocasión, por ejemplo para diciembre del 96 que las autoridades afirmaron no haber dado más de 3 mil gafetes personales con fotografía para permitir temporalmente la vendimia navideña, el director de PROCENTRÓNICO aseguró, antes de que se repartieran los mismos, que la delegación Cuauhtémoc había entregado ya 7 mil permisos espurios²⁶. Sobre los operativos de los inspectores de vía pública apoyados por granaderos, Gazal dice que son simulados y sobre el bando de la ARDF, dice que es “pura pantomima”. De los líderes -Silvia Sánchez, Alejandra Barrios, Benita Chavarría y Miguel Ángel Huerta, los más importantes del Centro- ha dicho que tienen contratados a por lo menos 500 individuos que funcionan como su guardia privada y que son los encargados de recolectar bajo amenaza las cuotas, también los acusa de ser los “organizadores de las batallas” y de ser quienes lo han golpeado y a menudo lo han amenazado de muerte²⁷.

PROCENTRÓNICO propone medidas de presión muy *sui generis* basadas en la amenaza. Sus reiterativas protestas van dirigidas a los delegados de la Cuauhtémoc y de la Venustiano Carranza y constantemente exige su renuncia o el despido de los subdelegados, también exige que se haga cumplir el Bando aunque sea necesario valerse de la fuerza pública. Pide que se acabe el contubernio entre líderes y funcionarios, que se detenga a los ambulantes que hacen las veces de golpeadores y también de aquellos que distribuyen drogas. Entre sus formas de presión también está el promover entre sus agremiados la suspensión de pagos a la tesorería y el hacer cierres escalonados de las tiendas e industrias que se encuentran en el Centro Histórico. En marzo del 95 los 90 mil comerciantes e industriales afiliados a PROCENTRÓNICO amenazaron con no pagar impuestos si no se evitaba la presencia de ambulantes en el Perímetro A del Centro Histórico²⁸. El 5 de agosto del 96 organizaron un paro a las 10 hrs, cerraron más de 3 mil negocios y lo único que lograron fue desconcertar a los ambulantes quienes al ver que las tiendas no abrían, imaginaban un magno operativo para desalojarlos²⁹.

De la misma manera que la CANACO, este organismo arremete con mayor virulencia en la temporada decembrina. Acusa a sus “rivales”, los comerciantes de la calle, de valerse de la violencia para ganar sus lugares y acusa a los líderes de azuzarlos.

²⁶ La Jornada, 6/12/96, primera plana y pp.45.

²⁷ Excélsior, 09/11/96, 2a. Parte de la sección A, pp. 21 y 24.

²⁸ UNOMASUNO, 21/04/95, pp.12

²⁹ La Jornada, 16/08/96.

Entre sus propuestas destaca que en 1995 sugirieron un ambicioso plan a Óscar Espinosa que contemplaba la construcción de 4 grandes mercados con extensiones de 10 mil a 20 mil metros cuadrados para reubicar a 35 mil vendedores ambulantes. La construcción sería financiada, en parte, por los propietarios de establecimientos comerciales afiliados a éste organismo³⁰. la propuesta no ha tenido eco en las autoridades.

Concanaco

En comparación con la CANACO, la Confederación Nacional de Cámaras de Comercio ha tenido una actitud poco menos hostil frente al comercio callejero. En 1990 estimaban que el 43.8% de la PEA trabajaba en la informalidad³¹. A los dos años, Ricardo Dájer, hizo campaña interna para la presidencia de este organismo, valiéndose del problema del ambulante. Más tarde, ya como presidente de esta confederación, Ricardo Dájer Nahúm, declaraba hasta el cansancio que lo que genéricamente se llama ambulante, ya había rebasado las necesidades sociales y recalca que esta actividad en las 75 ciudades más importantes del país implicaba un volumen de dinero que llegaba a 27 billones de pesos³² y que a partir de las cifras del INEGI, su volumen de ventas llegaba a ser el 18.5% del total de las ventas nacionales³³.

Entre las propuestas la CONCANACO se ha manifestado porque se encauce en la formalidad a los comerciantes ambulantes. Una propuesta especialmente ambiciosa de Dájer, consistió en haber pedido al presidente Salinas que convocara a gobernadores y a algunos secretarios de estado como Hacienda, Comercio, Salud, Desarrollo Social así como Nacional Financiera y al Banco Nacional de Comercio Interior para que se dieran a la tarea de formalizar a los informales porque el control de la inflación, la estabilidad cambiaria, la reducción del déficit presupuestario y las privatizaciones no darían resultado sin el apoyo a los formales³⁴. La convocatoria no se hizo pero estas medidas de presión, disfrazadas de propuestas, dieron resultado pues días después Hacienda anunció una serie de estímulos fiscales y destinó a los ayuntamientos una partida para "encauzar" el comercio informal a la legalidad³⁵.

El nuevo director de esta organización, Armando Araujo, ha seguido la misma línea pero sin dar un golpe tan preciso. En 1996 publicó un panfleto llamado "impacto de la crisis en el sector comercio" que señala el crecimiento del comercio ambulante como parte de los males que aquejan al comercio establecido, sin embargo, luego de la crisis de finales del 94, considera que esta actividad

³⁰ *Excelsior*, 27/1/95, primera plana

³¹ *El Universal*, 09/05/90, pp. 1F y 6F

³² *El Financiero*, 09/03/92, pp.32. *El Universal*, 12/06/92, pp. 1F

³³ *El Financiero*, 06/05/93, primera plana y pp.24.

³⁴ *El Nacional*, 14/05/93, pp. 23

³⁵ *Excelsior*, 28/12/93. Primera plana.

ha sido “válvula de escape” para un número elevadísimo de recién desempleados. La única exigencia que han manifestado a las autoridades se refiere a la mercancía robada, piden que se emprenda acción penal contra quienes durante el 96 robaron 1,600 trailers y camiones y también piden que localicen las bodegas que almacenan, además de los puestos que venden esa mercancía³⁶. Al igual que la CANACO, la CONCANACO hace declaraciones orientadas a sus propios objetivos políticos y sin ningún rigor formal. El dirigente de la CONCANACO ha dicho que la evasión millonaria de la “economía subterránea” y “su principal exponente” o “el mayor evasor fiscal”, el comercio ambulante es un fraude para la nación y sólo se puede eliminar con el “ataque frontal” y con “mano dura”³⁷. Evidentemente, como lo vimos en el capítulo III que trata en torno a la teoría de la informalidad, éste es el más claro ejemplo de declaración malintencionada que omite que los componentes de la economía subterránea no tienen que ver más que de manera marginal con los de la economía informal. En pocas palabras el comercio callejero no puede ser considerado dentro de la economía subterránea a menos que sea de contrabando (cada vez menor por la permisividad de las políticas arancelarias) o de mercado negro.

Es evidente que las organizaciones de comerciantes establecidos manejan cifras infladas o que en ocasiones hablan de cifras de la economía subterránea como si fuera lo mismo que la economía informal y como si el conjunto de la informalidad o de la economía subterránea fueran equivalentes o sinónimos del comercio callejero. La fiebre declarativa de los dirigentes de las cámaras de comercio aumenta en la medida que se acerca el fin de año. Para este apartado hemos escogido citar sólo algunas de sus participaciones públicas, sin embargo, el volumen de las mismas es muy superior si contamos que no hay foro, congreso, entrevista o rueda de prensa en la que no se pierda la oportunidad de repetir la misma letanía. Sobre todo hay que considerar las declaraciones de mayor impacto en la opinión pública que se hacen, por los propios dirigentes o sus voceros en calidad de “analistas” en radio y televisión, a las que no hacemos referencia por no poder acceder, citar o remitir a esa información con la misma facilidad y rigor con la que podemos hacerlo con la prensa.

En general la intención de los dirigentes de las cámaras y sus analistas y/o voceros al magnificar tanto las cifras como la dimensión del fenómeno, sobre todo reprobándolo y poniéndolo casi a la par que la delincuencia, es simplemente lograr, con su estrategia discursiva, el apoyo de la opinión pública para así consumar un ataque que va dirigido a la erradicación del comercio callejero. Las autoridades en cierta medida han cedido a las presiones de los representantes del comercio establecido; no desestimemos que en respuesta a esa “competencia desleal” y a la intención de “acabar con los cotos de poder” de los líderes del comercio callejero, hayan promovido que la ARDF emitiera el Bando que prohíbe la instalación de vendedores en 20 calles del Centro Histórico, los cobros por uso de suelo, el 2.5% a sus ingresos netos y la posible exigencia de incluirlos en el sistema de seguridad social. Paradójicamente, de esta manera se está haciendo del comercio callejero una práctica más formal-legal poniéndola en una situación cualitativamente distinta en la que ya no puede ser más tratada, y menos en un modelo de desarrollo económico que clama por la libre concurrencia en el mercado, como contraparte “desleal”. Por el contrario, el comercio de vía pública, al verse

³⁶ La Jornada, 13/09/96, pp.43

³⁷ La Jornada, 27/8/97, pp 15 y 14/10/97, pp.21.

acotado por un marco legal-tributario pasa a ser el “pariente pobre” del comercio establecido prácticamente abandonando lo que en teoría se llamó sector informal para integrarse de manera marginal, entre otras cosas por los volúmenes de venta y por lo tanto de los ingresos, al sector formal.

Por otro lado, en los dirigentes de las organizaciones de comercio podemos hablar de un repudio generalizado al comercio en vía pública, pero no consideramos que este repudio sea siempre compartido por los representados. Es un hecho que en ocasiones implica también a los dueños de comercios establecidos pero se puede considerar que los propios comerciantes establecidos y sus empleados, no siempre están en contra de su contraparte de la calle sino por el contrario, están a favor de su permanencia en las calles a condición de que no obstaculicen la entrada a sus negocios, no atemorizan a los transeúntes y permanezcan en grupos reducidos. Los establecidos dicen que sus ventas han caído “casi un 100% desde el desalojo” pues a decir de ellos los vendedores callejeros atraían gente y con ésta aumentaban sus ventas y sufrían menos asaltos³⁸. Igualmente, en un punto clave del Centro Histórico y donde además esta actividad queda prohibida por el bando de la ARDF, algunos comerciantes establecidos de las calles Corregidora, Venustiano Carranza, 20 de Noviembre, Pino Suárez y Tacuba, recién habían sido desalojados los ambulantes por el vencimiento del plazo en la segunda semana de enero del 97 y los locatarios pidieron que se les permitiera el regreso de los vendedores temporales que se habían establecido ahí durante las fiestas de fin de año del 96; argumentaban que la gente que iba a comprarle a los ambulantes también les compraba a ellos y viceversa, también apuntaban que con los ambulantes estaban mucho menos expuestos a asaltos³⁹. Existe evidencia de que los vendedores establecidos, cuando caen sus ventas, venden mercancías a los comerciantes callejeros, convirtiéndose en introductores mayoristas de la mercancía que venden sus colegas informales.

D) LOS INSPECTORES DE VÍA PÚBLICA

En este apartado nos referimos al maridaje forzado entre los inspectores de vía pública y los vendedores callejeros; cómo se enfrentan y cómo se relacionan entre ellos. Es una dinámica de enfrentamiento y desgaste diario, aunque pocas veces llega a la violencia física. El trato es como se supone, vertical, agresivo; es un ejercicio de poder abierto y descarado que pretende amedrentar e intimidar a los vendedores que se enfrentan a esa situación como grupo.

Hay 250 inspectores de Vía Pública que trabajan de base, 300 más lo hacen por contrato, otros son temporales y sólo trabajan en operativos especiales y fiestas de la comunidad. Durante el 96 la situación fue especialmente difícil para todos los dedicados al comercio informal pues las autoridades los hostigaron más, especialmente para aquellos que trabajan en las delegaciones Cuauhtémoc y Venustiano Carranza, sobre todo los establecidos en los perímetros A y B por el

³⁸ La Jornada, 16/10/96, pp.44

³⁹ La Jornada, 19/01/97, pp. 45

multimencionado Bando (aunque el Bando en estricto sentido sólo prohíbe el comercio en el perímetro A), el cual sólo se hace cumplir para quienes no pagan sus respectivas “cuotas” a los inspectores de vía pública.

Los enfrentamientos se han hecho cada vez más frecuentes, las autoridades argumentan que invariablemente son los comerciantes los que comienzan los choques. Por otro lado, los comerciantes afirman que son los inspectores quienes los agreden o les roban mercancía. Aquí todos luchan contra todos, los inspectores de vía pública contra los vendedores; los vendedores pelean entre ellos, pero hacen frente común cuando se trata de defenderse de las autoridades.

Cada uno de estos conflictos implica una dinámica de tensión y desgaste diario. Hay enfrentamientos verbales entre grupos de vendedores contra los inspectores, casi siempre con insultos, ocasionalmente pueden terminar en golpes. Los inspectores constantemente amenazan con decomisar mercancías; cuando los inspectores son pocos y no están acompañados por granaderos, son más cautelosos pues los vendedores los insultan, acosan y amenazan. Cuando por el contrario, los inspectores van acompañados de más inspectores o de granaderos, son prepotentes y autoritarios. Cuando los vendedores son agredidos, en respuesta, van a hacer plantones a la ALDF o buscan citas diarias con delegado y subdelegados para pedirles el cese de las hostilidades.

El hecho característico en el trato de vendedores e inspectores es la extorsión. Los inspectores de vía pública acostumbran cobrar “cuotas” que solicitan a los líderes para darles “protección”. Esta protección consiste en garantizar por “la palabra”, (sin contrato, como pacto entre caballeros), que la “camioneta” no se los llevará en caso de que haya alguna redada. Es esta práctica una descarada extorsión que se vale del chantaje y del temor de los vendedores a ser aprehendidos, o a sufrir golpes o decomisos. Cuando los vendedores no cumplen con sus cuotas o cuando hay una exigencia especial de autoridades de mayor rango (como por ejemplo en el caso de la visita oficial de algún funcionario extranjero) los inspectores inmediatamente actúan, a veces solos, a veces con ayuda de agentes de seguridad; hacen cumplir la orden que no tiene otra intención que mantener la buena imagen de la ciudad para el visitante extranjero. De paso, se hace cumplir el bando de la ARDF y decomisan la mercancía de los vendedores. En caso de que haya algún tipo de resistencia o desacuerdo, los inspectores hacen uso indiscriminado de la violencia. Los inspectores de vía pública se hacen ayudar en sus “redadas” por la secretaria de seguridad pública que coopera con elementos del departamento de granaderos del Distrito Federal, con judiciales y con miembros del grupo de policía T-2000 (Transformación 2000) cuando éste todavía existía.

No se sabe con certeza el monto de las “cuotas” que los inspectores cobran a los vendedores callejeros (hay que decir que los reubicados en plazas y corredores comerciales están en una situación privilegiada pero no exentos de la actuación de los inspectores de vía pública) pues éstas son variables. Se puede apuntar, por ejemplo que en la delegación Iztapalapa a los vendedores independientes les exigen 25 pesos semanales a cada vendedor. En el Centro Histórico se dice que los inspectores cobran entre 15 y 20 pesos por puesto para permitir la venta⁴⁰ si los vendedores son

⁴⁰ Según Esther Chavarría hija de Benita Chavarría, una de las líderes más importantes del Centro Histórico.

independientes, pero si pertenecen a algún grupo, a la cuota del inspector se debe agregar la que se le paga a los líderes. Si se trata de épocas especiales como las fiestas de septiembre los cobros de los inspectores van de los 50 a los 300 pesos por puesto.

En el caso de los *vagoneros* -vendedores del metro-, pese a no estar dentro del espacio de nuestro análisis, podemos señalar que son más difíciles de detectar y detener. Existe evidencia que apunta que cuando los detienen les cobran “cuotas” de 20 a 50 pesos o de lo contrario los consignan a las autoridades y les decomisan (o roban) toda su mercancía. En general las cuotas que se cobran a vendedores independientes están en función del giro y del tamaño del comercio, de los ingresos que se le calculan al vendedor, de la zona en donde se ubica y hasta de la simpatía que sienten por el susodicho los propios inspectores. Sabemos que en muchos otros casos, principalmente los vendedores del Centro Histórico afiliados a importantes líderes priistas, los vendedores no pagan las cuotas directamente a los inspectores, sino que pagan sus respectivas cuotas a los líderes y estos se encargan de comprar a los inspectores.

Los inspectores que tratan con grupos afiliados a partidos políticos tienen su precio y cobran por bloque. Éste depende de la zona y del número de ambulantes que le correspondan. Según la investigación del periodista Pascual Salanueva, éstos tienen ingresos por extorsión que van de los 400 a los 11 mil pesos semanales⁴¹.

Para concluir se debe mencionar que desde el lunes 10 de junio de 1996 los inspectores de vía pública están facultados para recoger la mercancía de aquellos vendedores que se instalen donde lo prohíbe el Bando de la ARDF, así como de aquellos que no muestren facturas de la mercancía que venden. Esto ya lo venían haciendo pero ahora su habitual proceder queda debidamente “legalizado”. El nuevo gobierno electo decidió desaparecer la figura de los inspectores de vía pública y sustituirla por la de supervisores, aunque todavía no se ha dado el cambio.

Consideramos importante hacer una breve reseña de aquellos enfrentamientos que durante el 96 tuvieron cierta relevancia. Esto no quiere decir que sean los únicos. Como ya se señaló más arriba, el fenómeno implica una dinámica de pequeños enfrentamientos diarios, que esporádicamente acaban en golpes pero han habido enfrentamientos más importantes en su dimensión debido al número de involucrados o a la variante.

PINO SUÁREZ E IZAZAGA

En la primera semana de 1996 el Departamento de Estado de los Estados Unidos recomendó a sus ciudadanos no visitar el Centro Histórico de la Ciudad de México por ser un área con altísimo

⁴¹La investigación de Salanueva cita nombres, área de “trabajo” y montos semanales recibidos, aquí los mencionamos: Nicolás González, 6 mil pesos, entre la Catedral y el Templo Mayor; Gerardo Moreno, 5 mil, misma zona; Jerónimo Rodríguez, 1,800, calle 5 de febrero; Martín Martínez, 400, 20 de noviembre y Pino Suárez; Alfredo Leyva, 400 en 20 de noviembre y Pino Suárez y 7 mil en la colonia doctores; Simón Sánchez, 700, Venustiano Carranza y Corregidora; Juan Sánchez, 800, Venustiano Carranza y Corregidora; “El orejas”, 8,500 en El Carmen; Chávez Gudiño, 2,500 en Circunvalación y Correspondencia; Gabriel..., 3,500 en Correo Mayor; Juan Sánchez, 5 mil, Colonia Obrera; Anstolio Quintana, 11 mil, San Cosme; Armando Ferreira, 7 mil, Colonia Roma; Álvaro Meléndez, 6 mil, Zona Rosa; Rubén Góngora, 6,500, Bafderas; Valentín Celedón, 5,500, Colonia Guerrero; Daniel López, 5,200, Tlatelolco. *La Jornada*, 30/03/97, pp.39

índice delictivo y por lo conflictivo del comercio en vía pública. Al parecer, en respuesta las autoridades del centro decidieron implementar un operativo que comenzó a las 13.30 cuando 50 inspectores comenzaron a levantar puestos. Por la resistencia de los vendedores del grupo de la importante líder priísta, Benita Chavarría, los inspectores comenzaron a golpearlos con palos. Los comercios establecidos cerraron. Hubieron disparos al aire y llegaron policías de T-2000; entre inspectores y policías, según versiones de los vendedores, golpearon a cuanto vendedor veían, fuera hombre o no, de hecho a las mujeres y niños los abofetearon. por su parte los inspectores y policías aseguran que la violencia fue en defensa propia porque los vendedores los habían amenazado con navajas⁴².

VENUSTIANO CARRANZA, CORREGIDORA Y CORREOS

Los inspectores que en la esquina de Venustiano Carranza y Pino Suárez el 21 de abril golpearon con palos y tubos a vendedores invidentes que se rehusaban a pagarles “cuotas”. Tres lesionados requirieron hospitalización, entre ellos el líder, Roberto Núñez. En el conflicto se juntaron otros vendedores (no invidentes) para linchar a los inspectores, para evitarlo intervinieron 50 granaderos para hacer valla y defender a José Alfredo Escobar, jefe de vía pública que orquestó el operativo⁴³.

También la Calle de Corregidora alberga, desde hace décadas, a vendedores invidentes. Con el pretexto de hacer cumplir el Bando de la ARDF, el 15 de mayo los inspectores arremetieron contra 40 vendedores invidentes incluyendo al líder Camerino Franco. Mientras, en las calles aledañas, cientos de vendedores continuaban con su actividad. La razón de tan selecto “operativo” fue la misma que en el caso anterior: los invidentes de Corregidora se negaban a pagar “cuotas”⁴⁴.

En la calle de Correo Mayor, el 16 de mayo, los inspectores agredieron físicamente a 3 mujeres, una que vendía chicharrones de harina, otra que vendía aretes artesanales y otra que vendía tarjetas postales afuera de la oficina del Servicio Postal⁴⁵.

PLAZA MANZANARES

Esta plaza, ubicada en la delegación Venustiano Carranza, el 2 de marzo fue escenario de otra variante de los métodos inspectoriles. Los locatarios de la plaza suelen decir que los inspectores “son un cotorreo y luego ya ni sabemos si están trabajando o no”. Los inspectores llegaron a preguntarle a un comerciante que “de a cómo le iba a tocar”, éste les respondió que de a como quisieran y comenzó el enfrentamiento. Los inspectores en su muy particular estilo destruyeron cajas de fruta, verduras, comales, anafres y puestos de comida y equipo fotográfico de tres reporteros. Minutos más tarde llegaron más inspectores y granaderos, algunos subieron al primer piso de la plaza, cargaron

⁴² La Jornada, 10/1/96, pp. 40.

⁴³ La Jornada, 21/4/96, pp.42

⁴⁴ La Jornada, 16/5/96

⁴⁵ La Jornada, 17/5/96, pp.46

a Hipólita Negrete, líder de los vendedores de La Merced y la arrojaron a la planta baja sufriendo heridas graves⁴⁶.

CHAPULTEPEC

Fuera de la demarcación que implica el Bando de la ARDF, en la segunda sección del bosque de Chapultepec, el 25 de mayo se enfrentaron vendedores e inspectores, resultando 14 lesionados: 10 vendedores y 4 policías, algunos requirieron hospitalización. Los vendedores agrupados en la organización Comerciantes Lázaro Cárdenas, que dirigen Eleuterio Mejía Cruz y los hermanos Francisco y Eduardo Álvarez, señalaron que los inspectores de vía pública de la delegación Miguel Hidalgo llegaron a quitarles la mercancía. El comunicado de la delegación apuntó que los vendedores golpearon a los inspectores “porque a través de la violencia pretenden ganar más espacios”. Los comerciantes aseguran que la delegación adoptó una actitud hostil contra ellos desde que solicitaron una explicación del deterioro del parque y del destino del dinero (10 pesos diarios por vendedor) que se deposita al fondo Pro Bosque⁴⁷.

METRO PINO SUÁREZ

Abajo de la demarcación que implica el Bando de la ARDF, 200 vendedores “vagoneros” se juntaron el 16 de marzo en la explanada del metro Pino Suárez reclamando la detención y golpiza de 8 de sus colegas (dos de los cuales son menores de edad). Igualmente denunciaron los abusos de los policías judiciales y de los elementos de seguridad del metro que pertenecen al Grupo Operativo de Apoyo al Pasajero (GOAP, es la variante de los inspectores de vía pública pero dentro de las instalaciones del metro). Entre los abusos de que son objeto están el cobro de entre 20 y 50 pesos para que no los detengan, el robo de su mercancía, o el que los apresen por 36 horas (siendo que por ser falta administrativa sólo se les puede sancionar con multa) y que mientras los tienen detenidos los desnuden para tomarles fotos⁴⁸.

⁴⁶ *La Jornada*, 3/3/96, pp.41.

⁴⁷ *La Jornada*, 25/5/96, pp.44

⁴⁸ *La Jornada*, 17/3/96, pp.45

E) LÍDERES Y LIDERAZGOS EN EL COMERCIO CALLEJERO

“El liderazgo es un fenómeno necesario en toda forma de vida social. En consecuencia, no es tarea científica inquirir si este fenómeno es bueno o malo, o más bien bueno que malo. Pero tiene gran valor científico demostrar que todo sistema de liderazgo es incompatible con los postulados más esenciales de la democracia”.

Robert Michels. *Los partidos políticos*

En este apartado se apuntan algunas variantes del ejercicio de poder que se da en los liderazgos de asociaciones de vendedores callejeros y reubicados. En general seguimos los planteamientos que sobre el liderazgo hiciera Robert Michels, aunque sus reflexiones fueron en torno al juego de poder entre partidos políticos, representantes en las cámaras, sindicatos y demás formas “institucionales” de hacer política de las democracias plebiscitarias-parlamentarias de la Europa que le tocó vivir. Sabemos que es aventurado valerse de esas reflexiones para hacer un análisis sobre el liderazgo que se manifiesta en el ambulante en la ciudad de México. Sin embargo, podemos afirmar que de manera muy amplia -siguiendo el hilo de la tesis de Michels- que en cualquier grupo social, sea éste político o no, de derecha o de izquierda, de arriba o de abajo, de presión, de choque o reivindicativo, a su interior siempre e invariablemente se presentan fenómenos oligárquicos. Eso es justamente lo que pretendemos destacar a lo largo de este apartado.

El postulado de Michels es duro por su realismo pero prácticamente irrefutable. No negamos la posibilidad de que en algunos grupos de vendedores, sobre todo los independientes (sin afiliación a algún partido político) los liderazgos sean encabezados por gente que no ejerce su poder de manera vertical, y sin embargo, lo ejercen. De manera general, el ejercicio de poder de los líderes de la venta callejera se hace con la aprobación (o fe ciega) de las masas a las que dicen representar. Este planteamiento es más fiel a lo observado en nuestro trabajo aunque contrasta con aquellos planteamientos esperanzados en la posible “democracia de los de abajo” de grupos o movimientos en los que se articulan los sectores populares de la “sociedad civil”. Porque para el caso de los líderes en la venta callejera ni remotamente podemos hablar que se trata de grupos democráticos en los que el liderazgo sea consecuencia del acuerdo de las masas a las que se representan. Por el contrario, los liderazgos en nuestro caso son esencialmente oligárquicos y, como regla general, los líderes en el comercio callejero escapan a la supervisión de la masa. No queremos decir que sean inaccesibles al común de los vendedores como lo son los políticos al común de los ciudadanos, por el contrario, los líderes a menudo “supervisan” lo que está pasando con sus agremiados y también constantemente están dialogando con ellos, atendiendo, al menos en apariencia, a las demandas de los vendedores de su grupo.

Los líderes son casta cerrada al igual que los funcionarios, y junto con ellos, se reservan el derecho de tomar las decisiones sin consultar a las bases; ellos deciden en nombre de su gente, porque saben que si consultan difícilmente encontrarían aprobación o consenso. Por ejemplo, el PRI propuso y por consecuencia automática se aceptaron en la ARDF las reformas al Código Financiero del

Distrito Federal⁴⁹. Entre otras cosas quedó estipulado el pago por “Aprovechamiento de Vía Pública” que consistiría en que cada puesto pagaría de 5 a 35 pesos diarios al gobierno del Distrito Federal por uso de banquetas en 70 puntos donde la concentración de vendedores es considerable⁵⁰. La respuesta de los líderes, sobre todo los más poderosos, los priistas, fue la esperada: cerraron filas, pese al descontento y desconcierto que esto provocó en los vendedores quienes confesaban que no estaban en condiciones de pagar cuotas a los líderes y aparte “al gobierno”⁵¹, pero estos no reaccionaron en contra, por el contrario, también cerraron filas. Tal como apunta Michels, las masas están más sujetas a sus líderes que a sus gobernantes y les toleran a los primeros abusos que no soportarían en los segundos⁵².

VIDA, OBRA Y MILAGROS DE “LA JEFA”

“La forma más restringida de liderazgo es la monarquía absoluta, uno manda y los demás obedecen.”
Robert Michels. *Los partidos políticos*

No se puede hablar de liderazgo en organizaciones de vendedores callejeros sin referirse obligadamente a Guillermina Rico alias “la jefa”. Disertar sobre este personaje protagónico por varias décadas en el comercio callejero del Distrito Federal exige a cualquiera a preguntarse el cómo logró hacerse de tanto poder. Repasando algunos episodios de su vida como líder se logra despejar la duda.

El 26 de agosto de 1996 Guillermina Rico tuvo una embolia y fue internada de emergencia en el hospital, en su estancia ahí su salud se complicó, sufrió un aneurisma y fue sometida a dos operaciones. A los pocos días, el 4 de septiembre, a las 11.00 a.m víctima de un derrame cerebral moría la líder más poderosa que jamás haya existido en el comercio callejero de nuestro país. En el oficio de vender en las calles llevaba 47 años, había comenzado vendiendo limones y aguacates en las calles Roldán y Manzanares. Después de 40 años como líder llegó a controlar a 12 mil agremiados, algo así como el 80% comercio callejero del Centro Histórico. Ella sola tenía influencia en casi todas las calles del centro, incluida la Merced y la zona aledaña al Zócalo.

⁴⁹ Los cabildos comenzaron a principios de diciembre del 96, las reformas fueron aprobadas en periodo ordinario y supuestamente entrarían en vigor a la par del programa de reordenamiento, esto es, en la segunda quincena de enero, sin embargo, por las presiones de los grupos de vendedores ambas se pospusieron oficialmente hasta el 10. de febrero del 97 y no iniciaron sino hasta marzo mes en que los cobros y el reordenamiento sólo habían comenzado parcialmente en la delegaciones Azcapotzalco, Álvaro Obregón, Xochimilco y una mínima parte de la Cuauhtémoc según declaró el que fuera secretario de gobierno del D.D.F., Jesús Salázar Toledano -ahora subsecretario de Gobernación. Los cobros son según la zona y el tamaño del puesto, van de 5 a 20 pesos diarios a puestos de 2 metros cuadrados o menos, los puestos de hasta 4 metros cuadrados en las mejores zonas pagan o pagarán hasta 35 pesos por día.

⁵⁰ Es necesario señalar que para que esto pudiera llevarse a cabo fue necesario eliminar el transitorio del bando al que nos hemos estado refiriendo, que impide el cobro de cuotas a los ambulantes. También es indispensable apuntar que en 1991 la Suprema Corte de Justicia de la Nación señaló que los cobros a los ambulantes eran ilegales pues nadie, ni el D.D.F., puede usufructuar con las banquetas.

⁵¹ Alejandra Barrios declaró “los cobros a ambulantes por ‘Aprovechamiento de Vía Pública’ serán positivos”, otros como Fernando Sánchez Ramírez aceptaron pero a condición de que con el dinero se destinara a un fideicomiso para construir plazas comerciales y “apoyar a las familias de los ambulantes”. *La Jornada*, 14/12/96, pp.41.

⁵² Robert Michels. *Los partidos políticos*. Amorrotu. Buenos Aires. 1976. Tomo I, capítulo 4. En general casi todas las ideas que dan cuerpo a este capítulo están inspiradas en la obra referida del autor, principalmente a los cap. 1,2,4,5 del tomo I y 1,2,6 de tomo II.

Guillermina Rico fue una de tantas vendedoras marginadas del programa de Uruchurtu que en 14 años de regencia incorporó a 10 mil vendedores a los mercados públicos. Cuando el regente Ramón Aguirre permitió la llegada de un buen número de vendedores de vía pública dada la magnitud de la crisis y por el impacto que sobre el empleo habían tenido las políticas de ajuste de Miguel de la Madrid, entonces creció el poder de “la jefa”. El coto de poder llegó a tal dimensión que con la nueva administración vinieron los planes de reacomodo, Manuel Camacho decidió que debían habitar las plazas y corredores comerciales, Guillermina Rico fue la única líder que opuso resistencia, pero igual, el 10 de septiembre de 1993, después de largas negociaciones con el regente y los líderes priistas, lograron meterla junto con toda su gente a las nuevas plazas. Parecía que todo quedaba ahí pero el siguiente regente fue Manuel Aguilera; él se había encumbrado con ayuda de “la jefa” y su gente, Aguilera cuando Camacho era regente, ganó las votaciones del Senado del Distrito Federal. Como muestra de agradecimiento por tantos votos otorgados, Aguilera consintió a Guillermina Rico como se merecía: le permitió que además de la gente que tenía en las plazas y corredores, estableciera a nuevos vendedores en las calles que habían dejado desocupadas los reubicados y también permitió que muchos de los que estaban en las plazas y corredores regresaran a las calles por el sonado fracaso del proyecto de Camacho. Pero se acabarían los años maravillosos. Llegó a la regencia Óscar Espinosa y comenzaron las persecuciones. Para que la gente olvidara pronto su escandalosa gestión en Nacional Financiera, el nuevo regente se dio a la tarea de emprender acciones ejemplares como el 25 de agosto de 1995 el violentísimo “Operativo Amanecer”, que barrió sin ningún miramiento a todos los miles de vendedores callejeros del centro de la ciudad.

Al parecer el nuevo equipo de funcionarios había olvidado que a Guillermina Rico no había quien le ganara en amistad y lealtad al PRI. Tampoco había quien le ganara en lo que a compra de políticos se refiere y ella abiertamente lo expresaba, de los 50 a 300 pesos semanales que cobraba a sus agremiados, ella decía que quien quisiera saber a dónde iba el dinero que le preguntara a los funcionarios de la delegación, a los curas, a los asilos, a los centros de rehabilitación de alcohólicos y drogadictos. Sin embargo ser líder le dio no sólo para obras de caridad, sino también para amasar una fortuna personal considerable. Para la fecha de su muerte podía pagar las cuentas del hospital más caro del país; entre sus pertenencias se contaban 10 puestos de tacos; el lote que se encuentra en Manzanares, Roldán y Corregidora y otros tantos locales en los edificios de esas calles, en esos sitios donde se guarda mercancía que sus propios agremiados venden.

A su muerte el feudo no se fragmentó entre los cuatro hijos como tanto se temía. El feudo lo heredó completo su hija Silvia Sánchez. Políticos, funcionarios y hasta comerciantes establecidos lo aceptaron porque Guillermina Rico así lo dispuso desde mucho tiempo atrás y porque sabían que “la jefa” se preocupó de heredarle a Silvia el liderazgo y también todos los secretos para ser dirigente de la asociación de vendedores callejeros y reubicados más grande del país.

Los priistas que “la jefa” había comprado con dinero, con acarreados o con votos, no se olvidaron de ella el día de su muerte. Le rindieron un homenaje póstumo en el auditorio Luis Donaldo Colosio del Frente Nacional de Organizaciones Populares del PRI.

Pero sigue la pregunta de cómo una sola líder logró hacerse de tanto poder. A esto no se

puede responder claramente con las distinciones típicas que de la dominación del líder hace Weber (la racional, la tradicional y la carismática). Se puede aventurar que no pudo ser sino gracias al apoyo o manejo político de la mancuerna gobierno capitalino-partido oficial que “la jefa” controló tanto poder. Es por eso que si queremos insistir en las tipificaciones weberianas, podemos conceder que la dominación de Guillermina Rico haya tenido un componente marginal de la dominación racional con fundamentos legal-burocráticos, puesto que Guillermina Rico, llegó a ser un instrumento del sistema político para la dominación, control y cooptación corporativa de un importante número de vendedores callejeros. Pero no lo fue por ella misma, por carismática o por haber heredado el trono, como después sucedería con Silvia Sánchez, su hija; lo fue como uno más de los líderes impuestos verticalmente. Guillermina Rico llegó a ser tratada, casi (aquí el componente marginal, que la dejaba fuera de los principales círculos del poder y apenas como una de las piezas más importantes, si no es que la más, en la CNOP del PRI) como si fuera líder del sector como lo serían el obrero o el campesino. No era para menos, alguien que servía como aglutinador y reserva de votos de un grupo humano potencialmente violento, así lo ameritaba.

LÍDERES, PARTIDOS POLÍTICOS Y COMERCIO CALLEJERO

“Es un consuelo saber que no la abandonan a uno y por eso nunca voy a cambiar de partido. Amo todo lo que diga el PRI”

Alejandra Barrios⁵³

“El PRI nunca ha tenido estrategia electoral con los grupos de ambulantes, tenemos una estrategia territorial, pero no hay estrategias electorales con ellos; no forman parte de los grupos con los que el tricolor diseña sus estrategias electorales...”

Roberto Campa Cifrián⁵⁴

La venta callejera ha dado para seguir alimentando pugnas políticas entre los partidos, vemos que cada uno tiene una actitud frente al fenómeno y en consecuencia utiliza a los líderes como parte integrante de su órbita de influencia. Son los líderes los intermediarios entre los partidos y una masa considerable de potenciales votantes; de alguna manera los líderes de las asociaciones de ambulantes son unos oportunistas políticos que saben que tienen poder como dirigentes de un grupo, saben que a las autoridades y a los partidos políticos les conviene más tenerlos como cómplices que como enemigos y así empieza el maridaje. Prácticamente todos los partidos políticos están inmiscuidos con los 130 líderes del comercio ambulante de las 45 ciudades más importantes del país⁵⁵. Hemos identificado líderes del PRI -los más poderosos-, del PRD, del PT, del FCRN, los partidos que se mantienen al margen de esta forma de ganar votantes son el PVEM y el PAN. En general los partidos políticos, insistimos, han visto que tienen en el ambulante una reserva considerable de votos y se

⁵³ Respuesta de la líder cuando Roberto Campa, entonces líder del PRI capitalino ofreció un abogado del partido para enfrentar el proceso judicial que se le siguió a su hijo. *La Jornada*, 27/11/96, pp.45

⁵⁴ El propio líder del PRI capitalino en declaración a la prensa. *La Jornada*, 18/12/96, pp.19

⁵⁵ Según Guadalupe Pérez de Tron, integrante priista de la Comisión de Abasto de la ARDF. *Excélsior*, 28/07/94, pp.5, sección A.

han dado a la tarea de atraer a sus filas a los líderes, a los que conviene tener en sitios estratégicos. Podemos decir que en el Centro Histórico es prácticamente territorio de los 30 líderes afiliados PRI, aunque en la Alameda hay un grupo del PT y otro del PRD pero tienen poco peso en la zona más densamente poblada por vendedores del partido oficial.

En la lógica de un partido político (la de ganar votos para acceder al poder), el PAN manteniéndose al margen ha demostrado cierta miopía política (o demasiado apego a su ideario) por no considerar en los liderazgos de la venta callejera una estrategia electoral. Pero, efectivamente, se ha mantenido coherente con sus principios de asociación liberal en los que se evita cualquier tipo de manejo corporativista de masas y se privilegia la relación contractual. Por otro lado, también ha demostrado desinterés para dar cauce a demandas populares dado que su actitud es de indiferencia, cuando no de abierto desprecio frente al comercio callejero. El PAN se opuso al cobro por "Aprovechamiento de Vía Pública", actitud plausible en principio pero que escondía el hecho de que los cobros podían traer por consecuencia una legalización de la vendimia en vía pública, llevándola a la formalidad, algo impensable, desde su lógica, si consideramos que en el mundo discursivo del libre comercio, los vendedores de la calle dejarían de ser competencia desleal para pasar a ser competencia franca del comercio establecido, donde se cuentan muchos simpatizantes del PAN. En esta actitud asumida de partido elitista el PAN sacrifica muchos votos de las clases populares que finalmente son las que representan la gran masa de votantes en un país pobre.

Aunque no corresponden al área que estamos estudiando, para documentar esta situación se puede señalar la actitud del alcalde panista de Naucalpan -José Luis Durán- que en la colonia residencial de Las Américas desalojó violentamente a tianguistas. Si bien es cierto que atrás hay una pugna política pues los 12 mil tianguistas de Naucalpan están afiliados al PRI⁵⁶, vemos que esta actitud también se repitió en Guadalajara, donde también gobierna un alcalde panista César Coll Carabias. En este segundo caso los vendedores afiliados al PRI que están establecidos fuera de la alcaldía fueron expulsados violentamente por la policía⁵⁷. Finalmente baste mencionar que en su primer referencia al tema en acto de campaña, el ex candidato del PAN al gobierno del D.F., Carlos Castillo, dijo que de llegar a ser jefe de gobierno de la capital no permitirá "que las mafias usufructúen y le arranquen su carácter histórico al centro", en pocas palabras, se comprometió con la Asociación de Comerciantes del Centro a "erradicar" a los vendedores callejeros de esa zona⁵⁸.

El PRD por su parte en su discurso insiste en que el ambulante es una actividad legítima que sirve de válvula de escape mientras no se generen empleos de calidad, se insiste en que el comercio en la calle es una actividad a la que hay que dignificar⁵⁹, pero su discurso esconde una marcada intención corporativista, muy similar a la del PRI, aunque en la ARDF y ahora en la ALDF insistan en que se debe erradicar el corporativismo de la venta en la calle.

⁵⁶ *La Jornada*, 25/01/97, pp.37

⁵⁷ *La Jornada*, 25/01/97, pp.49

⁵⁸ *La Jornada*, 19/03/97, pp.44

⁵⁹ Declaraciones de Leopoldo Enzástiga, asambleista del PRD. *La Jornada*, 15/05/96, pp.43

El PRD desde la pasada ARDF ha tenido una posición importante con respecto a este fenómeno en la arena legislativa de la capital. Los presidentes de la Comisión de Abasto de la Asamblea (tanto de la de Representantes como de la actual, la Legislativa) Gonzalo Rojas y Verónica Moreno respectivamente pertenecen a su partido. Ellos junto con toda su fracción han insistido en la erradicación del trato clientelar para hacer cumplir el Bando -verdad que debe valer para ellos mismos. Frente al cobro de cuotas por "Aprovechamiento de Vía Pública", no lo descartan, pero han señalado que éstos, efectivamente traerían consigo derechos a los ambulantes que debido a la falta de un reglamento completo pueden provocar muchas complicaciones. Han propuesto presentar a Cárdenas, mientras él y su equipo preparan un conteo y un programa de reordenamiento, un plan integral con el reproche explícito de que el PRI lo entorpecerá porque no quiere regular el ambulante, pues además de los miles de votos, les deja cuotas millonarias.

Es por estas razones que el PRI es el partido que más ventajas ha sacado del comercio callejero, no sólo del Centro Histórico. El PRI ha sabido atraer a los líderes del comercio en vía pública a la órbita -aunque marginal- de la clase política. El Frente Nacional de Organizaciones Populares de ese Partido (FNOC) les ha dado protección. Aunque esta historia no ha sido siempre feliz: en noviembre del 96 Alejandra Barrios se peleó con Castillo Mota, entonces dirigente del FNOP del PRI, pues este la acusó de querer ocupar el lugar de Guillermina Rico pero advirtiéndole que éste le quedaba grande; Barrios, despechada, amenazó con irse al PRD⁶⁰. La respuesta no se hizo esperar, se procedió a la detención y encarcelamiento del hijo de Alejandra Barrios, Sergio Jiménez Barrios, se le acusó de motín por organizar la resistencia al desalojo de vendedores programado para el miércoles 27 de noviembre del 96. Se comentó que este encarcelamiento era eminentemente político para darle una lección a Alejandra Barrios y demás líderes, pero al instante Roberto Campa jefe del PRI capitalino, salió en su defensa ofreciendo que un abogado del propio partido llevara al cabo el proceso. En otro caso, el gran operativo que organizaron la Secretaría de Hacienda y la PGR en Plaza Meave, José Castillo Mota, líder del Frente Nacional de Organizaciones populares del PRI, personalmente pactó una tregua con Hacienda para que revisara de manera individual la procedencia de los aparatos electrónicos, pero no dejó pasar la ocasión para acusar al entonces Procurador, Antonio Lozano (de extracción panista) de haberse excedido en la violencia del operativo y de haberse robado la mercancía decomisada a los vendedores de la Plaza⁶¹.

El líder depende del partido en forma, podríamos llamar indirecta; esto es, en primera instancia el líder depende de sus huestes, pero también del partido que, a cambio de apoyo -principalmente en actos públicos- le brinda prebendas, protección, asesorías jurídicas. A su vez, el partido depende de forma directa de las masas que por intermediación de los líderes garantizan su voto al partido, en este caso el oficial. Por tal motivo, aunque la actitud de Espinosa y Carrillo fue en estricto apego al cumplimiento del Bando de la ARDF, valiéndose de la razón de estado que les garantiza el uso de la fuerza pública para el mantenimiento del estado de derecho, la actitud del PRI es mucho más conciliadora; por eso a través de los diferentes líderes capitalinos, se ha insistido en

⁶⁰ La Jornada, 30/11/96, pp.36

⁶¹ La Jornada, 09/05/96, pp.37

que se cumpla el Bando pero no mediante el uso de la fuerza. De la misma manera que el PRD, el PRI ha señalado que este Bando debe ser cambiado de tal forma que se permita la venta en determinadas horas, días y zonas⁶².

Podemos afirmar que el PRI por su doble papel está de parte de las autoridades, pero también de los ambulantes. Sabe que debe enarbolar el estado de derecho, pero cuando este perjudica a su votantes cautivos, sabe que debe mediar. Cuando los priistas aprobaron los cobros por “aprovechamiento de Via Pública”, persuadieron a los principales líderes para que estuvieran de acuerdo, éstos, con su ascendente sobre las bases, a su vez las persuadieron de que eso les iba a significar mejoras en “su imagen”, en sus condiciones legales, sanitarias y de seguridad.

Sin embargo las declaraciones son a menudo contradictorias y casi nunca sustentadas con los hechos. El PRI asegura que con los vendedores callejeros no tienen estrategia electoral pese a lo evidente que resultan sus propósitos⁶³ que pasan de lo exclusivamente electoral al apoyo en actos políticos del partido. Es un hecho que los grupos de vendedores priistas son parte de la gran masa de agrupaciones acarreadas a los actos políticos oficiales. Esa es una de las obligaciones que por lealtad han asumido los líderes frente a los funcionarios, a quienes deben demostrar apoyo en sus actos públicos, de alguna manera es una forma de hacerse presentes para demostrar esa lealtad. Un ejemplo importante fue el primer acto político de Silvia Sánchez Rico, hija de Guillermina Rico. Ella junto con su grupo fueron a apoyar al último regente, Espinosa Villareal, en la ARDF en su segundo informe de gobierno. Estuvieron en la ARDF durante las 7 horas que duró la comparecencia, muchos estuvieron haciendo valla desde la madrugada. En ese acto, pese a que no se trataba propiamente de un acto partidista, el PRI apoyó a la agrupación de vendedores callejeros con sanitarios móviles y con una bolsa de almuerzo que incluía un emparedado, una naranjada, una palanqueta y una naranja; en el acto la propia Silvia Sánchez repartía a su vez tacos de canasta y refrescos de lata. A la llegada y a la salida del regente de su comparecencia, todos los acarreados se prodigaron en porras y aplausos⁶⁴ para el orquestador de sus persecuciones y desalojos.

Con la llegada de Cárdenas al gobierno capitalino, los vendedores de la calle ya no padecen persecuciones ni son víctimas de violentos operativos. Sin embargo son hostiles a las nuevas autoridades y de víctimas han pasado a victimarios. Los líderes de las organizaciones populares priistas han caído en la cuenta de que los líderes afiliados y sus huestes son un excelente medio para boicotear al nuevo gobierno, en especial, sus planes de reordenamiento del comercio callejero. El líder del sector popular del PRI en el D.F., Jorge Schiaffino ha convocado a las organizaciones de vendedores afiliadas a su partido a desobedecer el programa de reordenamiento si éste se implementa como en los anteproyectos presentados; también convocó a la suspensión de pagos a la Tesorería por “aprovechamiento de uso de suelo”⁶⁵. Igualmente, los líderes del comercio callejero afiliados al PRI,

⁶² *La Jornada*, 31/03/97, pp.44

⁶³ Declaración de Roberto Camps. *La Jornada*, 18/12/96, pp.19

⁶⁴ *La Jornada*, 18/09/96, pp.42

⁶⁵ *La Jornada*, 24/02/98, pp.55

agrupados en la Alianza Metropolitana de Organizaciones Populares, constantemente amenazan con marchas o plantones, de hecho, para el 26 de febrero convocaron a una gran marcha en la que participarían más de 12 mil vendedores en varios puntos de la ciudad para “detener la ciudad” según advirtieron⁶⁶, finalmente en la marcha participaron 5 mil vendedores (aunque no participó el grupo de Silvia Sánchez), efectivamente provocando un caos mayúsculo⁶⁷. Por otro lado, el PRI, especialmente el coordinador de la fracción en la Asamblea, Manuel Aguilera, desde el cambio de gobierno ha planeado y promovido programas de bienestar social para los vendedores callejeros, cosa que no sucedía cuando gente su partido gobernaba la ciudad. En la pasada regencia ese tipo de planes los presentaban a las autoridades algunos líderes de los vendedores; no debe extrañar que no se haya concretado nada y ahora esos planes el PRI-DF se proponga concretarlos por sí mismo como una práctica para ganar afiliados y potenciales votantes. Se proponen crear una sociedad mutualista en la que los vendedores reciban servicios médicos de calidad con muy bajas cuotas.

ALGUNOS PROCEDIMIENTOS DE LOS LÍDERES

“Los líderes que en un principio estaban sujetos a sus subordinados, a la larga llegan a ser sus señores”
Robert Michels. *Los partidos políticos*

La relación entre los líderes del comercio callejero con el PRI no está exenta de fricciones, aunque a veces las fricciones no son con el propio PRI, sino con los miembros ya en el gobierno como autoridades, como sucedió cuando el exregente capitalino, Óscar Espinosa, amenazó con limpiar el centro para el 15 de agosto del 96 y Alejandra Barrios pidió que se negociara con el desafío explícito de que los vendedores no apostarían su sustento; que estaban dispuestos a que la “sangre llegue al río” y que las autoridades iban y venían y sólo los vendedores se quedaban.

En ocasiones las negociaciones no son menos desafiantes pero toman cauces mucho más “institucionales” (o legal-burocráticos si usamos la nomenclatura weberiana) como lo demuestra la propuesta que la propia Alejandra Barrios envió a la ARDF para que derogaran el Bando por anticonstitucional pues, desde su óptica, viola sus derechos humanos, en especial su derecho al trabajo⁶⁸. Otro ejemplo es de Ma. del Carmen Galindo, entonces diputada local del PT y líder de una agrupación en la Alameda, quien había logrado audiencias con altos funcionarios de la delegación y con el propio regente para que se le permita vender en la calle de Angela Peralta (la calle que separa la Alameda del Palacio de Bellas Artes) como lo estipula un amparo que obtuvo. La Dra. Galindo ha

⁶⁶ *La Jornada*, 24/02/98, pp.47.

⁶⁷ *La Jornada*, 27/02/98, pp 54

⁶⁸ *La Jornada*, 31/03/96, pp.22

puesto demandas porque los lugares que por su amparo le corresponden se los han dado a los vendedores de grupos del PRI mientras que a ellos se les han ofrecido “premios de consolación” en calles “escondidas” como Revilla-Gigedo, Marroquín o Luis Moya⁶⁹.

También los líderes de la venta callejera son utilizados por los partidos para hacer oposición al régimen en turno, por ejemplo, en los sitios donde hay alcaldías panistas como Naucalpan y Guadalajara, los grupos del partido oficial han hecho las veces de opositores y se valen de cualquier pretexto, como los intentos de las alcaldías de subir las cuotas, para hacer plantones. En Guadalajara y Naucalpan bloquearon la alcaldía, en el municipio del Estado de México, además bloquearon el periférico. El mejor ejemplo de esta situación es el nuevo gobierno capitalino.

Por otro lado es importante señalar también la manera en como los líderes se hacen de más agremiados. El procedimiento más común es cuando un nuevo vendedor llega al grupo recomendado por un amigo o familiar, no necesita más que la recomendación y pagar sus “cuotas”. Sin embargo existe otro procedimiento más complicado pero típico para “agremiar” vendedores que consiste en que el líder o alguno de los vendedores de su grupo identifican a algún nuevo vendedor, generalmente torero, dentro de su área de influencia, después de detectarlo advierten a los inspectores de vía pública, estos llegan y quitan al recién llegado; “coincidentalmente” se aparece el líder quien le pide dinero al recién llegado para arreglar su situación y asegurarle su permanencia en el lugar, el líder negocia -delante de él- con los inspectores de vía pública y el recién llegado vendedor se compromete a pagar puntualmente sus cuotas al líder para que éste a su vez pague cuotas a los inspectores de vía pública para que todos puedan seguir en sus lugares. Hay casos que para los líderes e inspectores de vía pública resultan algo más complicados, estos son los vendedores propiamente ambulantes, aquellos vendedores que deambulan con su mercancía; esta variante de vendedores es muy difícil de “agremiar” pues cuando sospechan la llegada del líder o de los inspectores sólo se van. La mayoría de estos vendedores se instala en cualquier calle, no pertenecen a ninguna organización, en ocasiones tratan, directamente y sin intermediarios, con los inspectores, por eso no pagan cuotas a los líderes, son vendedores más móviles y poco estables, por tal motivo son una molestia para los líderes quienes a menudo proponen a las autoridades que en vez de quitar a los fijos y semifijos que pueden ser identificados y cuantificados de inmediato, sean más bien los ambulantes los que deban ser retirados.

En la temporada decembrina se da un procedimiento particular de inclusión al grupo. Quedan disponibles más lugares para nuevos agremiados, la gran mayoría de aquellos que denominamos estacionales. La condición para obtener un lugar temporal es que paguen por adelantado una fuerte suma de dinero. Esta situación se deriva de que las autoridades otorgan permisos (oficialmente gratuitos) temporales a nuevos vendedores, pero lo hacen con intermediación de los líderes, siendo los líderes los que les cobran a los vendedores estacionales y les dan una parte importante a los funcionarios. En diciembre de 1996 los principales líderes de las 30 organizaciones de vendedores ambulantes en el Centro Histórico recibieron cada uno 500 permisos temporales gratuitos a manera de gafetes con fotografía y código de barras, estos gafetes se hicieron a partir de un padrón que entregaron los propios líderes a la Delegación Cuauhtémoc y la delegación entregó los permisos

⁶⁹ La Jornada, 18/01/97, pp.37

personalmente al titular de cada gafete con la firme intención de “evitar la corrupción”, pero los líderes, para incluir en el mentado padrón a los vendedores temporales, cobraron dos mil pesos a cada uno. La delegación sólo otorgó 3 mil 500 permisos, aunque se estima que había 12 mil 500 solicitantes; por la sobredemanda de lugares, muy hábilmente, algunos líderes mediante una cantidad más modesta que la cobrada a los empadronados, permitieron a algunos toreros que se establecieran en su zona de influencia. En diciembre de 1997, ya que algunos vendedores pagaban sus cuotas por aprovechamiento de uso de suelo, el gobierno saliente entregó a los líderes priistas tres mil permisos temporales. El gobierno entrante fue tolerante y permitió que se establecieran 6 mil vendedores más que aquellos que fueron acreditados, la única advertencia a los líderes fue que de no abandonar las calles para el 6 de enero, quedarían excluidos de las negociaciones para el nuevo programa de reordenamiento. Sin embargo, la administración saliente cobró los 3 mil permisos oficiales y los espacios de los 6 mil vendedores que se establecerían sin permiso; los líderes serían los encargados de cobrar a los vendedores, a los fijos más los recién incorporados vendedores estacionales. Se vendieron permisos por montos variables según la ubicación y el giro comercial del puesto, siendo los más baratos para los artesanos que tuvieron que pagar mil 500 pesos y los más caros los vendedores de artículos electrónicos y de computación que tuvieron que pagar hasta 10 mil pesos, las “cuotas” intermedia variaron entre los 3 mil y los 6 mil pesos arrojando ganancias para los propios líderes, inspectores y funcionarios de alrededor de 27 millones de pesos.⁷⁰

Pero más allá de los procedimientos pactados o negociados están otros más violentos como son el amedrentamiento, las amenazas y los golpes. Víctimas de esto son los propiamente ambulantes, los toreros, los boleros, los vendedores de periódicos y revistas por que no les pagan “cuotas” a los líderes. Para ellos no hay régimen de exención así que “mínimo hay que pagar protección”.

Los conflictos entre grupos pueden ser provocados indirectamente por los partidos políticos para pelear mayores espacios y por consecuencia mayor número de gente. Esta variante comienza con conflictos inducidos por líderes de grupos afiliados a algún partido y con la respuesta de un líder antagónico. Esto ha sucedido en la Alameda y en las inmediaciones de la Basílica de Guadalupe, en ambos casos se trata de un líder del PRI enfrentado a otro del PRD. Sin embargo hay casos más comunes en los que quedan de manifiesto los límites del manejo corporativo de los grupos de vendedores callejeros. Nos referimos a los casos en los que la violencia es entre grupos del mismo partido -del PRI-. Este tipo de enfrentamiento se presenta cuando algún líder decide poner vendedores muy cerca de o en espacios controlados por otros líderes. Esto, por ejemplo, sucedió siete días después de la muerte de Guillermina Rico. Se puede decir que fue el primer enfrentamiento para ganar territorios que habían sido dominados por “la jefa”. Este sucedió en San Cosme, Colonia San Rafael, aquí la delegación dio permiso a Cristian Pichardo líder de 55 vendedores para establecerse en la acera norte de San Cosme. Esto molestó a las líderes Dolores Aguirre y María Pantoja que

⁷⁰ Según investigación de *El Financiero*, 9/12/97, pp.24. El cálculo cuenta a los 9 mil vendedores que efectivamente fueron -según lo declaró el propio Jorge Legorreta, actual delegado en la Cuauhtémoc- haciendo un pago promedio para esos vendedores de 3 mil pesos cada uno. La investigación habla también de un acuerdo tácito entre los líderes para respetar las calles en las que les sería permitida la venta y no invadir la de los demás dirigentes. A Alejandra Barrios le serían concedidas las calles de Tacuba, Palma, Motolinía, 5 de Mayo, Madero, Eje Central, Brasil, Monte de Piedad y Mercaderes. A Alejandro Huerta le tocarían Correo Mayor, entre Uruguay y Mesones. A Martín Guzmán le las calles de Corregidora e Ixazaga; a Magdalena Acona, las calles de Venustiano Carranza, Tabasqueros y parte de Correo Mayor; a Benita Chavarria, 20 de Noviembre, parte de Venustiano Carranza y 5 de Febrero; a Silvia Sánchez y Magdalena Acuña en Eje Central y Corregidora.

llevan vendiendo más de veinte años en la acera sur de la avenida, ellas señalaron que la acera norte sólo se ocupaba en épocas navideñas y por gente que se afilia a sus grupos temporalmente⁷¹. Otro hecho especialmente violento en la lucha por ganar territorios se llevó al cabo por la cercanía de la época decembrina del 96. La pelea fue por ganar las calles más importantes del centro incluidas las aledañas a la Plaza de la Constitución, se enfrentaron los grupos de dos de las líderes más importantes, Alejandra Barrios y Benita Chavarría. En ese enfrentamiento hubo un total de 400 vendedores armados con los tubos de sus puestos, piedras, botellas y cocteles *molotov*. Obligaron a los comercios -incluidas las grandes tiendas departamentales Liverpool y El Palacio de Hierro- a bajar sus cortinas con los compradores adentro. Llegaron granaderos y judiciales a controlar con macanazos y gases lacrimógenos. La batalla se reanudó al día siguiente, los vendedores de Barrios se concentraron en el Zócalo para de ahí caminar a 20 de noviembre y concretar la invasión, por su parte la gente de Chavarría estaba esperando en barricadas improvisadas en la misma calle para resistir la invasión, los comerciantes establecidos volvieron a cerrar sus locales. Los granaderos y judiciales se interpusieron entre los dos grupos, los líderes firmaron una tregua y decidieron que nadie se colocaría en 5 de febrero, 16 de septiembre, Venustiano Carranza y 20 de noviembre; pequeños grupos de vendedores de ambos grupos montaron guardias para hacer cumplir lo pactado en la tregua⁷². El último enfrentamiento decembrino -con los mismos motivos- entre grupos priistas se dió durante el 97 en Tepito, varios días de tensión, treguas, algunos choques esporádicos, más treguas, bloqueos al Eje 1 Norte, más enfrentamientos con armas blancas, perros de ataque y gases lacrimógenos entre vendedores de los grupos de Miguel Galán y María Rosete⁷³.

Los fotógrafos y periodistas también han sido víctimas de la violencia y amenazas que desatan los líderes y continúan sus huestes. La violencia contra ellos se lleva al cabo cuando éstos cumplen con su trabajo, por lo comprometedor que puede resultar que los vendedores, sobre todo los líderes, sean fotografiados o filmados en flagrancia. Existe evidencia de un camarógrafo de televisión, Tomás Rojas a quien le arrebataron su cámara; también fueron agredidos Néstor Olivares Medina y Pedro Valtierra del diario La Jornada y el fotógrafo Francisco Gómez junto con la reportera Claudia Salazar del diario El Universal. Por otro lado, Guillermo Gazal, dirigente de PROCENTRHICO, ha sido agredido varias veces y de distintas maneras, le han aventado jitomates, lo han amenazado y en una ocasión le pusieron un costal en la cabeza, lo metieron bajo un puesto y lo golpearon, le fracturaron una costilla, él dice tener identificados a sus agresores, dice que son “los halcones” (la guardia personal) de Silvia Sánchez, de Alejandra Barrios y patrocinados por Miguel Angel Huerta,⁷⁴ los tres más importantes líderes en el Centro Histórico.

Queda pendiente una pregunta que debe pensarse detenidamente: por qué en el liderazgo en el comercio ambulante los grupos más numerosos y la gran mayoría del conjunto de organizaciones

⁷¹ La Jornada, 12/09/96, pp.43

⁷² La Jornada, 12/11/96, pp.42.

⁷³ La Jornada, 12/12/97, pp.57; 21/12/97, pp.49.

⁷⁴ La Jornada, 12/12/96, pp. 40. 13/12/96, pp. 47. 1/06/96, pp.42. 8/04/97, pp.51.

de vendedores callejeros están dirigidos por mujeres. Desgraciadamente contestar a esta pregunta no nos aventuramos en esta tesis porque no tenemos las herramientas teóricas ni analíticas para abordarla y responderla. Por otro lado vale considerar los excesos y los límites del trato clientelar que dan algunos partidos políticos -especialmente el PRI- a los grupos de vendedores. Preguntémosnos si esta variante de relaciones sociopolíticas entre grupos registrados y partidos políticos con registro en el IFE no dejan un poco rezagada la dicotomía formal-informal que también sucede en lo económico -por las recientes exigencias tributarias, entre otras cosas-. Debemos, pues, considerar que aún si concedemos que el mundo informal está atado al formal por un intercambio de lealtades-prebendas, es decir, que los grupos de ambulantes son parte marginal, pero integrante, del sistema político oficial (representados en la CNOP), son protagonistas y piezas clave de las pugnas políticas actuales que se libran tanto en fórmulas discursivas (declarativas), como en las propias aceras; esto obliga a no desestimar la magnitud electoral de este importante espacio social.

F) MERCADERES

Los mercados públicos siempre han sido insuficientes para el nivel de consumo de la población de la capital, igualmente, los espacios en estos siempre han sido insuficientes para albergar al conjunto de vendedores. Desde la época de Porfirio Díaz se tuvo la idea de construir plazas techadas para albergar los mercados que ya existían pero a la intemperie. Desde el mismo periodo han faltado espacios para los vendedores. El mercado de La Merced que entonces era el principal abastecedor de la capital se rodeaba ya de vendedores en el exterior, fuera de lo que era propiamente el mercado. Igual suerte correría la Central de Abastos. Luego, durante la presidencia de López Mateos comenzaron propiamente las políticas de construcción de mercados públicos. Uruchurtu en 14 años de regencia metió a 10 mil vendedores a los mercados públicos; para 1970 ya existían 192 en la capital y para 1990 eran 310. Después durante la regencia de Camacho Solís se descuidaría la construcción de más mercados públicos y comenzarían los ambiciosos planes para la construcción de plazas y corredores comerciales para albergar a los vendedores callejeros.

Entre comerciantes callejeros los hay quienes se instalan desde un principio en los alrededores y cercanías de los mercados públicos, por eso vemos que al rededor de un mercado público siempre hay un buen número de vendedores de vía pública, esto no es nuevo, da la impresión de que siempre ha sido así. Sin embargo a la fecha, tal situación ha significado conflicto entre los mercaderes (los locatarios de los mercados públicos) frente a los vendedores que se establecen en las calles aledañas. El argumento de los mercaderes es que los vendedores de la vía pública les ganan clientes; esto se entiende para los casos en que los ambulantes venden las mismas mercancías que los locatarios, pero en realidad raramente sucede pues los vendedores callejeros de las inmediaciones de los mercados venden todo, o casi todo, menos lo que se vende adentro de los mercados. Es una especie de acuerdo tácito que existe desde, quizás, el propio inicio de cada mercado, y que por lo demás no tiene nada de novedoso. Es un hecho que por su estatuto legal (más que económico) frente al gobierno capitalino, los mercaderes se encuentran en una situación de privilegio con respecto a sus colegas callejeros que los pone en una situación ventajosa en la que pueden solicitar a las autoridades el

desalojo de su contraparte. Lo novedoso de la situación actual es la aparición de frecuentes conflictos.

Pareciera que el verdadero origen de este tipo de conflictos está más bien, por un lado, en la lucha por cierto poder de decisión entre los dirigentes de los mercaderes y los de los vendedores que se establecen a las afueras de tales mercados públicos. Por otro lado, pero en menor medida, por el éxito que ha tenido la propaganda del “comercio desleal” que los mercaderes han adoptado de las cámaras de comercio. Por ejemplo, el 24 de enero del 96, en las oficinas de la delegación Cuauhtémoc estaba planeada una cita en la tarde entre los líderes y autoridades con la intención de llegar a un acuerdo sobre la calle de Aztecas, frente al mercado de Granaditas, esto en el famoso y conflictivo barrio de Tepito. Participarían en la entrevista Benjamín Quiroz, líder de los comerciantes de Tepito; Alma Rosa Espinoza, líder de los locatarios del mercado y Hermelinda Rodríguez, líder de los comerciantes callejeros que se habían instalado frente al mercado. La cita no logró concretarse. Existía un pacto entre los grupos y autoridades que permitían a Hermelinda Rodríguez instalarse con 27 vendedores en Aztecas, pero sólo mientras se realizaran los trabajos de construcción de la línea 8 del metro, terminados éstos, el grupo debería regresar a su lugar en el Eje Central donde originalmente se localizaban. El pacto no fue respetado por la Sra. Rodríguez quien, junto con 150 vendedores, se negó a salir de la calle Aztecas porque durante el lapso en que se realizaban las obras del metro había negociado y obtenido un amparo para que no fueran retirados. Práctica común en los ambulantes, pues varias asociaciones afectadas por el Bando han procedido obteniendo amparos.

Los locatarios del mercado se enfurecieron. Se enfrentaron con palos, toletes y tubos de los propios puestos. Alejandra Barrios, líder de un importante grupo de vendedores del Centro Histórico, mandó refuerzos a su comadre Hermelinda. Después de la riña quedaron 40 heridos, de los cuales 12 requirieron hospitalización. Llegaron los granaderos para detener el pleito y luego vino la prohibición para que Hermelinda Rodríguez se reinstalara frente al mercado. Un grupo de inspectores y granaderos se encargaron de hacer cumplir la disposición de las autoridades⁷⁵.

Igualmente se puede apuntar que de un tiempo a la fecha se han instalado grupos de vendedores junto a las plazas y corredores comerciales donde grupos de otrora vendedores callejeros fueron reinstalados. En estos casos los vendedores de las plazas y de los corredores comerciales manejan el mismo argumento de que los de afuera les “ganan las ventas”. En este caso, efectivamente sucede así porque el giro de mercancías es básicamente el mismo. Sabemos que los grupos de vendedores callejeros que se establecen en las afueras de las plazas y corredores comerciales son respaldados por los propios líderes de las plazas y corredores. Esto es, los líderes de los reubicados, en ocasiones agrupan a un mayor número de vendedores pero a falta de espacio en las plazas, los instalan en las afueras. Si hablamos de que algunas de las plazas y corredores comerciales planeados por Camacho han sido un fracaso, debemos considerar que en algunos de estos casos el fracaso se debe a que los propios líderes de los reubicados con la intención de ampliar su número de agremiados y por lo tanto su poder de influencia, sin dolo o con él, al poner ambulantes en los alrededores, de alguna manera han boicoteado el éxito económico de sus plazas y sus locatarios.

⁷⁵ *La Jornada*. 25/1/96, pp.56,36 y 37.

G) VECINOS

Otros interlocutores de los vendedores callejeros son los vecinos. Los vendedores, al igual que los tianguistas, en muchas ocasiones se establecen en sitios muy cercanos a zonas habitacionales y escolares. En este último caso no hay problemas, pues se trata de un sólo día de venta. En el primer caso esto puede provocar problemas por el rechazo de los vecinos al establecimiento permanente de los vendedores. Las razones de rechazo de aquellos frente a los vendedores callejeros son similares a las que manejan las autoridades y las cámaras de comercio. Se fundamentan en la “mala imagen”, en la gran cantidad de basura que dejan y de la delincuencia que se puede derivar del establecimiento de los vendedores. Hemos de considerar muy probable que la campaña publicitaria de las cámaras de comercio versus los vendedores ambulantes ha dado resultado y de ahí el rechazo. Hemos visto que también en ciertos casos el rechazo se deriva de ciertas campañas que orquestan los consejeros ciudadanos valiéndose de los mismos argumentos pero utilizándolos de manera dolosa. Los consejeros ciudadanos pretenden volverse líderes de grupos de vendedores callejeros que ejercen en su demarcación, pero si los líderes de estos grupos se rehúsan a ceder su coto de poder, los consejeros inician una campaña de recolección de firmas para llevar una carta a la delegación exigiendo la retirada de los vendedores. Esta situación es muy común en cualquier colonia, a cualquier vecino se le puede solicitar su firma con tales propósitos. Sólo la podemos documentar con dos casos publicados, por lo demás fuera de la zona restringida por el Bando de la ARDF. Uno en la explanada del metro Tlatelolco y otra en la Calle Agustín Lara en Colonia Olivar del Conde de la delegación Álvaro Obregón⁷⁶. En los dos sitios arriba apuntados, los líderes de los grupos de vendedores que tienen más de veinte años en sus respectivos lugares han sido presionados para ceder su lugar a los consejeros ciudadanos. Otra vez, atrás de estos liderazgos pretendidos está la intención de tener el poder económico y político que se puede derivar de dirigir una agrupación de vendedores callejeros. Situación que nos remite necesariamente a la relación sociopolítica que se vale de una asociación civil, en este caso de vendedores callejeros, para obtener cotos de poder en el mundo de la política “formal” (dado que los consejeros ciudadanos son una figura, aunque de segundo orden, de elección popular).

Existen casos en los cuales son los vecinos quienes han sido hostiles y se han resistido al establecimiento de vendedores cerca de sus hogares, esto sucede cuando conocen a los líderes y prefieren no tenerlos cerca, puesto que consideran que con los métodos generalmente violentos de éstos, se pueden derivar problemas serios. Tal situación se puede ilustrar en el área restringida por el Bando, con un grupo de vecinos que bloqueó por más de tres horas el Paseo de la Reforma y el Eje 1 Norte porque los vecinos de la Colonia Ampliación Morelos, armados con tubos, palos y cocteles *molotov*, estaban resistiendo una invasión de 65 vendedores de la importante líder Alejandra Barrios⁷⁷.

Dentro de este apartado decidimos poner un caso muy particular que significó el conflicto de vendedores con pseudo estudiantes de una escuela ubicada en la misma avenida. Esto sucedió en

⁷⁶ *La Jornada*, 01/11/96, pp.51.

⁷⁷ *La Jornada*, 06/11/96, pp.47

Balderas. Aquí el conflicto fue entre vendedores que trabajan en esa avenida contra porros de la Vocacional 5. Según la versión de los vendedores, los porros les cobran "cuotas de protección" que van de los mil a tres mil pesos semanales y a quienes no les pagan los saquean. El enfrentamiento, de hecho, comenzó cuando algunos porros quisieron saquear un puesto de ropa deportiva y otro de dulces por que los vendedores se habían negado a pagar cuotas; los demás vendedores se juntaron para defender a sus colegas y casi linchan a los estudiantes⁷⁸.

H) VENDEDORES

Es importante señalar que la información recabada y presentada a continuación fue obtenida en pláticas informales con los vendedores callejeros y fueron asentadas en una bitácora; como es obvio no se trata de una encuesta y no está sustentada estadísticamente, en todo caso se trata de entrevistas -aunque obtenidas por la vía de la plática- semidirigidas que dan luz sobre la postura de los vendedores callejeros sobre su condición.

Es pertinente hacer estos apuntes porque el trabajo quedaria incompleto si damos cuenta sólo de lo que hacen y declaran autoridades, cámaras de comercio, mercaderes, líderes etc, que por lo demás son los que tienen acceso a los foros donde pueden expresar sus versiones de esta historia. Sería por lo tanto, profundamente injusto no dar espacio a las apreciaciones de los que representan el papel principal en esta obra.

Los vendedores callejeros ven con aprecio su oficio, están convencidos e insisten en que no son delincuentes, de alguna manera les ofende que sen despreciados por mucha gente, de hecho piden que las organizaciones de vendedores formales y sobre todo en el caso del Centro Histórico, que PROCENTRHICO abandone su campaña de hostigamiento. Al respecto poco importa que los vendedores sean del PRI o de otro partido o acaso independientes, igual quieren que se les respete en su persona y en su actividad.

Existe una solidaridad muy peculiar y una estima muy especial entre los vendedores en vía pública y lo(a)s dependientes de las tiendas formalmente establecidas, igualmente con los operadores de estacionamientos y los cuidadores de bodegas, esto se debe a que son ellos quienes en muchas ocasiones les guardan los puestos y las mercancías a los vendedores de la calle. De la misma manera, cuando se dan operativos y redadas para limpiar las calles son aquellos los que dan escondite a éstos.

Por otro lado, cuando los vendedores callejeros son acosados por las autoridades no tardan en dar respuesta. Se saben grupo de presión, saben que tienen poder. De hecho los propios vendedores no son nada ingenuos, tienen muy claro que cuando las autoridades aprietan es porque están dando respuesta a la presión de las cámaras y en el caso de los vendedores del Centro Histórico, tienen muy claro que, a veces por la presión de PROCENTRHICO, o por las visitas oficiales de políticos extranjeros, viene la exigencia de cumplir el bando de la ARDF y con ella las redadas y las

⁷⁸ La Jornada, 1/6/96, pp.42.

“limpiezas”. Igualmente saben que las prohibiciones no son eternas, sino que duran mientras los líderes logran pactar de nuevo con las autoridades. Ello no quiere decir que la aceptación de las autoridades les venga gratuitamente por obra y gracia de los líderes. Saben que es necesario insistir y presionar, por tal motivo, los vendedores se han convertido en expertos para manejar métodos de presión como el hacer plantones para exigir audiencias con los delegados; bloquear los accesos al metro; hacer marchas; tomar rehenes⁷⁹; bloquear calles, bloquear las entradas a las oficinas del D.D.F, la Secretaría de Gobernación y la ALDF. Entre las demandas que han planteado, sin duda la más original es la exigencia de crear una Secretaría dedicada exclusivamente a asuntos del comercio en vía pública.

En el caso de los vendedores del Centro Histórico la demanda más recurrente es la derogación del bando de la ARDF. Afirman que el gobierno no puede quitarles su fuente de empleo. A menudo señalan, y este es un planteamiento generalizado que se extiende más allá del centro, que estarían dispuestos a dedicarse a otra actividad siempre y cuando ésta sea bien remunerada y en el caso mayoritario de las mujeres, que les permita tener horarios flexibles.

Sobre los planes de reordenamiento apuntan que están de acuerdo pero a condición de que las plazas y corredores comerciales en los que los reacomoden sean “bonitas”, “cómodas”, “bien ubicadas”, “que se venda bien” y que se otorguen facilidades para pagar los locales. Consideran que los planes de reordenamiento no deben ser unilaterales sino concertados. Los toreros por su parte piden que se den más permisos en las épocas de fiestas tradicionales.

Los ya reubicados en las plazas y corredores comerciales piden que el D.D.F. cumpla la promesa de orquestar una campaña publicitaria para atraer clientes a esos lugares. Sobre tal campaña debemos decir que sólo hemos visto publicidad en los vagones del metro.

En tanto que sobre las disposiciones fiscales y en general las cuotas, dicen que no evaden al fisco pues pagan, indirectamente, impuestos pues en sus compras a proveedores pagan IVA. Están de acuerdo con las cuotas (refiriéndose a las recién aprobadas “por aprovechamiento de vía pública”) pero a condición de que sean cobradas, como dicen ellos, “en la medida de sus posibilidades”, esto es, que sean equitativas, no excesivas y en función del nivel de ingresos de cada vendedor. Para exigir que las cuotas fueran justas, se organizaron, días antes de la entrada en vigor de los cobros, dos grandes marchas. La primera en la que participaron 64 organizaciones y marcharon más de 2000 vendedores y al día siguiente otra que concentró a 83 organizaciones y muchos más vendedores que el día anterior. Ambas partieron del monumento a la Revolución, hicieron escala en la ARDF y tuvieron llegada al D.D.F., ahí entregaron un documento que pedía que los cobros estuvieran en relación con su realidad económica, por tanto no debían de exceder los \$30 al mes por metro

⁷⁹ Al propio dirigente de PROCENTRICO lo han hecho rehén, también tenemos evidencia de que al jefe de mercados de la delegación Izapalapa fue tomado como rehén por un grupo de vendedores de Santa Cruz Meyhualco. La intención de tomar rehenes, como es evidente, es conseguir entrevistas con las autoridades.

cuadrado ocupado, o en todo caso ser de 3 pesos diarios por metro cuadrado como se les cobra a los tianguistas⁸⁰.

Cuando a los vendedores del Centro Histórico les preguntamos sobre cómo veían al Regente Óscar Espinosa, o al entonces delegado Alejandro Carrillo, casi todos se refirieron a ellos de la misma manera, parece que es un comentario muy difundido que se ha popularizado entre los vendedores, algo así como una broma familiar; dicen que ellos fueron como virreyes.

Por otro lado, existe un abierto desprecio de los vendedores indígenas; a los estacionales, pero especialmente a los permanentes. Si el comercio ambulante es básicamente una actividad de subsistencia, los indígenas son marginados y menospreciados por los que a su vez son marginados y menospreciados por el comercio establecido.

Sobre los líderes de las agrupaciones de vendedores en vía pública los comentarios son básicamente favorables, unos van en la línea de la fe ciega -la mayoría- y los más escépticos los consideran "un mal necesario", pero en general aplauden su labor. Por ejemplo, últimamente los agremiados al grupo de Alejandra Barrios están muy contentos por la propuesta de su líder de que los cobros "por aprovechamiento de vía pública" no excedan los \$30 mensuales por metro cuadrado; que la cédula de empadronamiento y registro de los ambulantes sea como la de los locatarios de los mercados (refrendable cada 4 años) y que se cree un fideicomiso con 60 millones de pesos para que los vendedores tengan IMSS, capacitación y vivienda. Podemos afirmar que estas demandas son generalizadas, en todo caso sólo valdría agregar aquella que hacen los fayuqueros, quienes piden que se construya una aduana para sus mercancías y así no se vean obligados a tratar con contrabandistas.

Con esto, evidentemente estamos frente a grupos bien organizados, que aún con la intervención de los líderes, orientan su acción racionalmente; no actúan ciegamente aunque los líderes y los partidos políticos, al igual que las leyes, acotan sus actuaciones. De no ser por la intervención de partidos políticos parecería que estuviéramos frente a grupos autogestivos. De cualquier manera, con o sin partidos políticos, esto obliga a la pregunta:

⁸⁰ *La Jornada*, 28/01/97, primera plana y 29/01/97, pp 37.

1) ¿SON LAS AGRUPACIONES DE VENDEDORES DE LA CALLE UN MOVIMIENTO SOCIAL?

"Los seres humanos son la única especie con historia. Que también tengan futuro es algo que no resulta tan evidente. La respuesta estribará en las perspectivas para los movimientos populares."

Noam Chomsky. *Ilusiones necesarias*.

Esta frase de Chomsky sintetiza, de manera muy elocuente, por un lado la epidemia de desesperanza que vivimos en este fin de milenio, pero también el sospechoso optimismo que se deposita en los movimientos sociales. No cabe duda que asistimos a la desarticulación de la sociedad, las instituciones se desmoronan y pierden sentido; lo vemos con la caída en picada de los sindicatos, somos testigos de la clara incapacidad de los partidos políticos para sintetizar demandas de la población, nos enfrentamos a la inutilidad política de los líderes aparentemente electos en un también aparente libre mercado plebiscitario que hace que el poder cambie de nombre y de rostro pero que igual se ejerza de manera vertical y sólo en beneficio de oligarquías y de grupos privilegiados. Frente a esto, y a la par, se presenta una aparentemente nueva forma de articulación de la sociedad (civil) que pretende darle cauce y exigir solución a ciertas demandas.

Este es el telón de fondo de los estudios de los movimientos y sujetos sociales. Sabemos que la teoría que pretende dar cuenta de estos fenómenos es relativamente nueva, no muy pulida y a veces un poco ingenua. En algunos casos, como en los estudios sobre la informalidad, no es otra cosa que una moda académica frente a la cual hay que permanecer escépticos pues cae, con mucha facilidad, en la apología de la sociedad civil exhibiéndose como "la democracia de los de abajo". Sin embargo, es cierto que en el mundo de los movimientos sociales, los hay con verdaderas posturas democratizadoras y con demandas muy legítimas (como los ambientalistas, feministas, homosexuales, etc.), pero también están aquellos grupos fragmentadores con comportamientos aberrantes (como los satánicos y algunos mesiánicos, etc.). Esto no quiere decir que los primeros sean positivos y los segundos sean nefastos, esto no puede ser tan simple. Quién puede negar que existen intereses bastardos que se esconden atrás de los grupos que se presentan como auténticos democratizadores y quién puede negar que existen sentimientos progresistas atrás de grupos mesiánicos o religiones new-age. Ya no es tarea de este trabajo dar cuenta de eso, quizás lo último que valdría apuntar para redondear esta reflexión es que parecieran más acertados los que manejan estos temas suponiendo pugnas entre micro esferas de poder. Esto en todo caso, nos sirve para analizar las pugnas sociopolíticas en torno a la venta callejera y particularmente la actuación de las agrupaciones de vendedores.

¿Podemos entonces suponer que estamos frente a un movimiento social, frente a un verdadero sujeto, frente a una organización emergente? con respecto a esta interrogante aventuramos un intento de respuesta en el siguiente apartado. Para este trabajo podría resultar muy atractivo como ejercicio analítico, dadas las formas de asociación y liderazgo que tienen los vendedores callejeros, abordarlo desde esa óptica. De hecho la teoría de la informalidad y la de los movimientos sociales no están divorciadas como muchos suponen. Portes al referirse a "las estructuras de clase latinoamericanas"

se refiere a la participación en luchas políticas de los grupos populares, desgraciadamente no ahonda ni precisa en este aspecto⁸¹.

Por otro lado, debo decir que en determinado momento se me comentó que cómo podía abordar una serie de oficios referidos a la actividad comercial callejera como si fueran un sujeto social. Insistimos, lo que aquí se pretende abordar como sujeto social no es la actividad en sí, si no cómo los vendedores en vía pública se han agrupado y se han hecho de líderes para exigir cumplimiento a ciertas demandas.

El análisis de este apartado es sobre un punto del perímetro B del Centro Histórico que aún cuando no está incluido en el Bando de la ALDF se ejerce en este espacio una prohibición *sui generis* sobre el comercio callejero. Por ciertas coincidencias nos tocó vivir de cerca el conflicto que protagonizaron los vendedores de la Alameda Central⁸². Este lugar es una especie de laboratorio en pequeño donde se dieron las condiciones que se dan en el conjunto del comercio de las calles, pero con una agravante, la Alameda es el parque característico de la ciudad. Aquí, en el problema que se dio se repiten los mismos protagonistas y actuaciones que se dan en general, aunque no negamos ciertas particularidades muy propias. Sin embargo, las autoridades, la presión de los comerciantes de los alrededores, resistencia, violencia, coimas, extorsión, las pugnas entre grupos partidistas, son elementos comunes a todos los problemas del comercio callejero.

a) genealogía del problema

“Los problemas vienen desde siempre”, dicen los vendedores, aunque se agudizaron a finales del 95 porque la delegación Cuauhtémoc otorgó demasiados permisos para la temporada decembrina. Evidentemente, eso “aumenta la competencia”. A decir de los ya establecidos, los que obtienen permiso temporal suelen tener mayores ingresos, además de que aprovechan la ocasión para tratar de instalarse definitivamente en el parque. Los viejos vendedores, obviamente se rehúsan a aceptar tal situación

Para el 9 de febrero del 96, resultado de una negociación entre dirigentes de los comerciantes del parque con el entonces delegado, Jesús Dávila Narro, y con el aval del inspector encargado de vía pública de la Cuauhtémoc, Víctor Montes, se permitió la entrada a 7 vendedores de un nuevo grupo, “Marchantes en Movimiento”, que dirige Sofía Trejo. Con el fin de evitar conflictos el señor David Arellano, administrador de la Alameda y jefe de los inspectores de vía pública del parque, se encargó de ubicar a los siete vendedores del nuevo grupo de modo que no interfirieran ni invadieran lugares ocupados por nadie más. Sofía Trejo ese mismo día dijo que en caso de agresión ellos no responderían.

⁸¹ Op. cit., pp. 110 v ss.

⁸² Agradezco infinitamente a Istar Olmos y Adriana Figueroa. Sin su ayuda esta parte del trabajo no existiría. Tampoco está de más aclarar que los planteamientos y todas las conclusiones son responsabilidad mía y ellas no tienen culpa alguna de los errores que aquí pudiera haber.

Hay que destacar que las otras agrupaciones⁸³ del parque tienen permitido concentrar un máximo de 15 vendedores cada uno, aunque entre ellos se tolera que cada fin de semana todos instalen más vendedores.

Con el cambio de delegado de 1996, los problemas se agravaron. El viernes 19 de abril hubo un enfrentamiento en el que 16 vendedores y 4 inspectores resultaron heridos. Los comerciantes cuentan que los inspectores llegaron a arrasar, tirando golpes, armados con palos y aventando envases de refresco, suponen que eran alrededor de 300 entre inspectores y granaderos contra los 60 vendedores que a 10 de la mañana apenas comenzaban a instalarse. Los comerciantes aseguran que el nuevo delegado, Alejandro Carrillo Castro estuvo presente. Los inspectores de vía pública señalan que ellos sólo pretendían defender a otro grupo de comerciantes recién llegado que dirige la Dra. María del Carmen Galindo (del PT) y que poseen un amparo que autoriza a 150 vendedores a utilizar ambas aceras de la Calle de Ángela Peralta, desde Juárez hasta Hidalgo, es decir, el espacio entre El Palacio de Bellas Artes y la Alameda. Después con la culminación del estacionamiento subterráneo de Bellas Artes, los Vendedores de esta agrupación se reubicaron en los alrededores.

El obligado comunicado de la delegación señaló que 300 vendedores agredieron a 40 inspectores, desmintiendo a su vez que el delegado presenciara los hechos⁸⁴.

Al día siguiente el delegado decidió unilateralmente, que por no llegar a un acuerdo entre los entonces 11 líderes, quedaba estrictamente prohibida la instalación de cualquier puesto que no fuera de periódicos o de limpiabotas. De todos los grupos el único que siguió trabajando fue el de la Dra. Galindo, que se fue a vender al Eje Central.

Los vendedores creen que fue un conflicto deliberadamente provocado por la propia Delegación para dar respuesta al director de "PROCENTRHICO", Guillermo Gazal, quien insiste en el retiro de todos los comerciantes informales de todo el Centro para que se respete el Bando de la ARDF. Propiamente la Alameda no entra en el perímetro trazado por el Bando, en realidad, se puede suponer que lo que está atrás de esta decisión puede ser el famoso Proyecto Alameda, planeado por la empresa constructora Reichman, de inversionistas canadienses que tenía contemplado un megaproyecto de remodelación de 13 manzanas que rodean a la Alameda, para construir edificios, centros comerciales, así como techar el parque. Evidentemente el proyecto quedó parado aunque el nuevo gobierno electo pretende retomarlo.

Los grupos de Esperanza Rodríguez, Francisco Lira, Martín Sergio Chávez y Sofía Trejo, con la intención de ser reinstalados, entregaron a la Regencia, a la Delegación y a la ARDF, su "Plan Integral de Desarrollo y Reordenación de la Alameda Central de la Ciudad de México" en el que proponen preservar al atractivo natural y artístico de la Alameda por medio del mejoramiento del sistema de bombeo de las fuentes, de la compra de equipo de alumbrado, con el rediseño de los

⁸³ Los líderes de estas agrupaciones son Alejo Cuatle, Agustín Castro, Guadalupe Rentería, David Ortiz, Francisco García, Alicia Méndez, Francisco Lira, Esperanza Rodríguez y Martín Sergio Chávez.

⁸⁴ La Jornada, 24/4/96, pp.38.

locales para que no obstruyan el paso de los visitantes y no rompan la armonía visual del parque. A su vez destacan el problema de seguridad de la Alameda que a últimas fechas se ha convertido en refugio de niños de la calle, drogadictos, asaltantes y sexoservidores. Para poner solución a este problema los líderes y sus huestes se comprometen a crear un comité de vigilancia en el que participen autoridades, vecinos y comerciantes de la zona. Por último, también pretenden que el parque organice exposiciones de pintura, escultura, artesanías y conciertos.

b) el discurso

A decir de Eder Sader⁸⁵, lo particular de cada movimiento se encuentra contenido, además de en los referentes específicos de la acción, en el discurso. Es mediante el discurso que las partes del conflicto explican o dan coherencia a sus demandas. En el caso de los comerciantes de la Alameda, la visión de las partes (líderes, vendedores y autoridades) nos proporciona una serie de aproximaciones y diferencias entre los protagonistas del conflicto. Entre las aproximaciones se cuenta la referencia a lo necesario, al deber ser que impulsa a cada una de las partes a tomar una actitud y una acción con el fin de resolver su problemática, o por lo menos llevarla por los cauces que suponen pueden ser los correctos. Esto generalmente conlleva una visión maniquea de la realidad: nosotros detentamos la verdad, estamos en lo correcto; los otros representan lo dañino, lo que nos afecta. La realidad vista desde la propia trinchera permite a cada una de las partes encontrar su cohesión y coherencia. El sentir la justeza de sus demandas involucra al “nosotros” frente a los “otros”, proceso de identificación que nos lleva a pensar en Mead, quien antes que Sader ya había apuntado que el lenguaje es el vehículo primordial para la interacción simbólica⁸⁶.

En este conflicto particular como en muchos otros, cada protagonista (como sector o grupo), así como cada protagonista individual tienen una experiencia propia del conflicto, es decir, la experiencia individual es común a la del grupo, aunque no necesariamente igual.

Dentro del discurso encontramos un uso recurrente de ciertas palabras, pero el uso de estas palabras es flexible en cuanto a la carga que cada parte involucrada le otorga, esto es, en buen castellano, que cada quien utiliza las palabras a su antojo y con el significado que le conviene, más allá de la propia polisemia de las palabras. Derecho, justicia, leyes, dicen mucho y no dicen nada, cada protagonista les confiere un valor de acuerdo con sus demandas y su posición dentro del conflicto. Desde el punto de vista particular de cada uno de los participantes, lo que nos beneficia es lo justo, lo que debe ser defendido mediante las vías más adecuadas para conseguirlo, por lo tanto estas vías son las “legítimas”. El derecho (o los subterfugios legales) es la vía “legítima” en tanto “nos defienda”, pero si acaso “nos excluyen o nos ponen en desventaja”, luego entonces “la ley es muy injusta”.

⁸⁵Eder Sader. “La Emergencia de Nuevos Sujetos Sociales” en *Acta Sociológica*. Vol. III, Núm. 2. FCPyS-UNAM. México. Mayo-agosto de 1990.

⁸⁶Mead, George H. *Espíritu, Persona y Sociedad*. Paidós. Buenos Aires. 1972. (Especialmente introducción, capítulo 1 y 2)

Entre las diferencias se cuenta específicamente la utilización de ese falso o polarizado “deber ser”. En el caso de los distintos grupos de comerciantes de la Alameda, las necesidades al parecer son las mismas: un espacio de trabajo para procurarse el sustento, pero el camino para resolverlas cambia de acuerdo a cada grupo y eso se refleja en su discurso.

Es en la construcción particular de las nociones de justicia, derecho y legitimidad donde se aprecia la distinta atribución de significados que da cada uno de los protagonistas del conflicto, no como movimiento único y homogéneo, sino como una serie de corrientes encontradas dentro de un mismo fenómeno. La elaboración cultural de las necesidades dependerá de la atribución de significado que cada una de las partes otorgue a la ausencia o presencia de los factores de bienestar.

Por otra parte, entre los vendedores de la Alameda y en general los vendedores callejeros existe el sentimiento arraigado de que su actividad es mal vista por el resto de la sociedad, visión que ha sido originada en gran medida por las políticas gubernamentales, las campañas publicitarias del comercio establecido y por los sucesos de violencia casi cotidiana entre las autoridades y los vendedores que además son ampliados y exagerados con el lente de aumento de los medios masivos de comunicación, en especial en este nuevo formato de noticieros de nota roja que aparecen en televisión. Este estigma que los propios vendedores saben que cargan de alguna manera ha permitido mayor cohesión para la defensa de su actividad. Las autoridades presentan, como siempre un doble discurso como medio para no extremar o radicalizar acciones y posturas: por un lado ofrecen a los informales respeto a su actividad y la posibilidad de regularizarla, y por otra parte mantienen el compromiso con el comercio establecido de acabar con la “competencia desleal”.

Los vendedores callejeros, por su parte, tratan de reivindicar su actividad con la certeza de que su trabajo “es honrado”, que es un trabajo que no atenta al orden social y que por lo demás, es preferible esta opción sobre otras ilícitas. Los vendedores de la Alameda constantemente afirman y confirman que no son delincuentes y se quejan de que el trato que reciben de las autoridades es más duro para ellos que trabajan honradamente que para los propios delincuentes de la zona donde abunda el robo de autos y autopartes, así como el simple asalto o la venta de narcóticos.

El discurso de los líderes confrontado con el de los vendedores resulta mucho más moderado. Las implicaciones emotivas y los “arranques pasionales” que se originan en la visión de las bases que se manifiestan con una visión más fragmentada del conflicto, no se presenta en el discurso de los dirigentes, estos, si bien participan de esta visión maniquea de lo que es bueno y de lo que es malo, procuran asumir una postura más mesurada que se refleja en su explicación del problema, así como en la imagen que tienen de los demás protagonistas del conflicto. Pero en este punto resulta necesario anotar que en la narración de los sucesos se encuentran modalidades expresivas como el sarcasmo o la ironía que muestran su capacidad discursiva y el conocimiento que tienen de su realidad. Este sarcasmo y esta ironía llegan hasta la autoburla sobre todo en las mujeres que hacen alusiones procaces de su relación con las autoridades: ellas al narrar sus problemas con los inspectores de vía pública y con funcionarios menores de la delegación hacen frecuentemente comentarios del tipo “sólo nos falta empinarnos para que nos hagan caso y nos respeten”.

Se observa que dentro de la organización de los antiguos vendedores de la Alameda, las referencias individuales no se pierden, si bien es cierto que tienen fuertes lazos con el colectivo en cuanto a la persecución de un fin, su visión particular tiene matices propios que la distinguen de la visión del grupo. Por el contrario, los nuevos comerciantes no tienen visión individual, ésta no existe, se ve diluida en la totalidad del grupo, su percepción del conflicto la engloban como mecanismo de cohesión en el que la cabeza de la organización, en este caso la Dra. Galindo, tiene la capacidad exclusiva de responder ante los demás grupos, autoridades y entrevistadores, sus agremiados nunca opinan por sí mismos y no dicen nada si la Dra. Galindo no se encuentra presente.

Los antiguos vendedores legitiman sus demandas con base en su “antigüedad”, se sienten con derechos especiales por su larga trayectoria de trabajo dentro del parque. Hablan de su permanencia de 30 ó 45 años dentro de la Alameda, hacen referencia al puesto como algo heredado y heredable de padres a hijos y en caso de ausencia de éstos puede heredarse a sobrinos o parientes; es muy común escuchar “mi mamá toda su vida trabajó aquí y luego le seguí yo”. Los antiguos vendedores tienen una visión de largo plazo, se sienten merecedores de su espacio porque lo han defendido por muchos años, desde la generación anterior, en su espacio y su actividad *ven una garantía para comer* y en todo caso, una garantía de que en caso de su ausencia los hijos entren al relevo y tengan asegurado su sustento. Por eso es importante la defensa de ese espacio, por eso no se van a trabajar a otra zona, además de la connotación que guarda para ellos el término “invasor”, y eso serían ellos si llegaran a laborar a otro espacio. Los nuevos vendedores, en especial los afiliados al PT, son los “invasores”; llegaron a ocupar un espacio que por derecho de tiempo les pertenecía a los antiguos vendedores, y lo que consiguieron fue bloquearles su fuente de ingresos. La carencia de trabajo tiene para ellos un valor material y simbólico, saben que de eso depende su ingreso y por lo tanto su sustento, pero también tienen una concepción muy marcada de las delimitaciones espaciales y de la zona propia de trabajo como patrimonio.

Para los nuevos vendedores, el derecho que les da ocupar el espacio de la calle de Angela Peralta, es el de estar “debidamente protocolizados”. Para ellos han sido las vías legales (burocrático-administrativas) las que les han permitido acceder a esa zona de trabajo. La legitimidad de su lucha se encuentra asentada en un amparo legal que les costó “lágrimas y sangre”, por lo que un reparto proporcional de los espacios de venta les pareciera injusto, siendo que los demás grupos no se encuentran debidamente registrados y su situación está dada por la permanencia de varios años y por su afiliación al PRI. Según los afiliados al PT, las reglas que deben fijar la permanencia o exclusión están referidas a la libre competencia: no importa que se venda lo mismo, pues la gente irá con quien le ofrezca mejores condiciones, pero no opinan igual los antiguos vendedores que consideran que *bajan mucho sus ventas. Para la doctora Galindo y los afiliados al PT no son válidas “las herencias” ni los “monopolios familiares”, ellos suponen que sólo a ellos les corresponde legalmente el trabajar en ambas aceras de Angela Peralta.*

Así tenemos que frente al discurso de los antiguos vendedores de la Alameda que podríamos calificar de tradicional (sentido weberiano), familiar, se opone un discurso “moderno”, sustentado en un amparo, es decir, en la legalidad, que se confirma en la funcionalidad de sus demandas y no en la costumbre, sólo así, vía el aparato legal, se puede tener las concesiones válidas para asentarse en ese espacio y así trabajar.

En cuanto a la visión que guardan los vendedores, sean los de la vieja guardia o los “invasores” afiliados al PT, están de acuerdo y coinciden en que las autoridades, más que un árbitro de las acciones, son los extorsionadores y los orquestadores de la violencia para con ellos. Para los antiguos vendedores, la delegación es quien ha permitido la situación y se ha subordinado a los deseos de la doctora Galindo. Igualmente, los viejos comerciantes estarían dispuestos a entrar en una competencia de ofertas para “llegarle al precio” a las autoridades de vía pública y restablecer las condiciones en las que se vendía antes, no desean que existan cambios con respecto a la situación anterior. En cambio, para los nuevos vendedores, el aparato de la burocracia estatal los extorsiona, pero también les dio el amparo para que se establecieran al costado de Bellas Artes. Son válidas las acciones que se tomen para defender sus zonas de trabajo, sean protestas diarias frente a la Asamblea, la interposición de un amparo o el dar regalos a los funcionarios de la delegación.

Aquí hay una contradicción: ambos grupos no salen de los marcos institucionalizados para resolver el conflicto, reconocen que existan instancias superiores a las cuales acudir para conseguir un fallo a su favor (dentro de estos marcos legales, reconocen el uso de sobornos como forma típica para tratar y enfrentar al aparato legal, saben que con el soborno “agilizan el trámite”), pero al mismo tiempo, la violencia ejercida por los mismos inspectores de vía pública origina una visión de no respeto hacia las autoridades. Estos mecanismos de represión utilizados como vía de resolución ocasionan que la imagen que guardan los ambulantes de quienes se supone deberían utilizar vías legales para resolver las diferencias, se deteriore y ubiquen a las autoridades en un plano de agresión a la que no se puede respetar. Entonces la superioridad de las autoridades no es sino consecuencia del ejercicio del poder como violencia y sometimiento.

Al mismo tiempo, un punto central de las diferencias entra en el ámbito de la corporatividad o cooptación, organización y pertenencia a algún partido político. Los antiguos vendedores se sienten traicionados porque su partido, el PRI, no ha resuelto el problema. No se explican cómo otros grupos organizado por otros partidos políticos no hayan sido excluidos de la venta en vía pública por el aparato estatal. No entienden cómo han sido “ellos, los que tienen al partido gobernante como bandera, los perjudicados en beneficio de los “invasores”.

El discurso de la autoridad no lo entiende así, existen grupos afiliados a partidos de oposición pero no reconocen distinciones. En este sentido la autoridad es categórica: “no saben -refiriéndose a los grupos- distinguir la superioridad”, refiriéndose a la superioridad que suponen les da el poder utilizar legítimamente la fuerza. La autoridad aplica el reglamento como función, sin distinguir a los grupos confrontados, a la hora de cobrar coimas o de golpear, lo hace igualmente a los de cualquier grupo, sin embargo, la autoridad sí reconoce como valor la antigüedad de los grupos ya establecidos.

Los nuevos vendedores se reconocen como oposición y por eso mismo se valoran más combativos, no dudan en utilizar los mecanismos de partido en beneficio de su lucha.

Por su parte, los antiguos vendedores, y en esto coinciden con la autoridad, hablan de la figura de vendedor como necesidad del propio parque y de sus visitantes, haciendo énfasis en el tipo de mercancía que, según ellos, se debe vender; lo típico, lo tradicional pero sin que les hagan sombra, sin competencia que les perjudique. Sienten que los nuevos vendedores les han usurpado su lugar y

sus funciones. Los nuevos vendedores, ponen por delante el juego de la competencia para regular las ventas, de hecho, cualquier giro de ventas para ellos es válido, no les importa si es o no “tradicional”, saben que la fayuca mejora sus ingresos y aunque no sea “típica”, para ellos es válido venderla. De hecho, las autoridades suponen que los primeros problemas entre los vendedores tuvieron origen, no tanto en la cuestión del espacio o en la invasión, sino en la envidia de que los “invasores” vendían fayuca y ganaban más que aquellos de antaño que vendían algodones de azúcar, elotes y frituras.

Con respecto a los sucesos de violencia, las posturas se disparan. Las autoridades afirman que se trata de enfrentamientos entre ambulantes en el que las autoridades “lamentablemente” tienen que intervenir. Los antiguos vendedores dicen que son agresiones orquestadas por la propia delegación para correrlos de su zona de trabajo. Los nuevos comerciantes suponen que toda agresión está planeada por alguna autoridad, pero “no pueden opinar con certeza”. Los vendedores nuevos y viejos coinciden en que toda agresión para ellos viene de “arriba” o por lo menos de los inspectores de vía pública, pues consideran que dichas agresiones son sistemáticas y las usan para “regular” las relaciones entre los vendedores. Existe, sobre todo en los viejos vendedores, un fuerte sentimiento de desprotección por la constante violencia y represión; al describir las golpizas es recurrente en su recuento de los hechos el temor a ser blanco de nuevos ataques, igualmente su discurso está lleno de autocompasión y esto es un elemento más de cohesión del grupo, como lo es también el sentimiento de persecución y de despojo, así como el malestar físico por el sol, por la contaminación y por los golpes

Los comerciantes afiliados al PT, también en la línea de la autocompasión se sienten una organización acosada por las autoridades y por sus contrapartes de oficio, a su vez se sienten una organización “pobre”, aunque reúnan a más comerciantes que el conjunto de los que trabajan en la Alameda.

Teniendo en cuenta lo expuesto por cada una de las partes, podemos afirmar que las valoraciones subjetivas que emplea cada una de éstas, no surgen de la nada, tienen un mismo punto de partida: por un lado la necesidad de conseguir el sustento mediante un trabajo honrado, y por otro, la legitimidad de su lucha por volver al trabajo. Este proceso se va transformando de acuerdo a la posición y las circunstancias que tiene cada uno de los protagonistas, estas diferencias particulares son las que enfocan la acción de cada una de las partes. La autoridad no tiene aquí más que el discurso que deriva de sus funciones institucionalizadas, una de las cuales es el uso del poder y la violencia física legal. En cambio, los vendedores nuevos y antiguos se han conformado en torno a un discurso derivado de las circunstancias y las posturas que los define como grupo. Este proceso de identificación (no de identidad) les da coherencia al mismo tiempo que articula su escala valorativa con los objetivos prácticos. El colectivo (no podemos hablar de sujeto) se encuentra conformado en un proceso de identificación que se define por la capacidad estratégica de lograr fines y de defender sus intereses. A decir de Dubet⁸⁷, estos niveles de acción son factibles en sociedades en las cuales las instituciones ya no pueden contener a ciertos sectores en búsqueda de mejoras y ventajas, entonces, la acción es el fin de la unión en torno a ciertas demandas.

⁸⁷ François Dubet. “De la sociología de la identidad a la sociología del sujeto” en *Estudios Sociológicos*. VII Núm 21, 1989.

Si se hacen los cálculos, los antiguos vendedores de la Alameda vivieron o son hijos de quienes vivieron el supuesto “milagro mexicano” en la época de Ruiz Cortínez y López Mateos. En cambio, los nuevos vendedores o “invasores” eran “toreros” que se fueron organizando y que son hijos de las últimas crisis económicas que ha padecido el país. Los desempleados de hace décadas, ya constituidos en su actividad, se enfrentan en la lucha por defender su espacio (material y de trabajo, pero también espacio representativo) a los nuevos desempleados, todos buscando ingresos para subsistir. El discurso de ambos tiene que ver con su forma de percibir su realidad, su realidad frente al “otro” y su forma de organización para mantener su acción orientada a ciertos fines. Hasta ahora no hemos mencionado que la mayor parte de los vendedores de la Alameda son mujeres cabeza de familia (contrario a lo que se observa en el resto del Centro Histórico) y son ellas quienes hablan del esquema de defensa de su patrimonio familiar y de la herencia a los hijos. Son ellas las más indignadas, las que más se mueven, o por lo menos, las más dispuestas a hablar, a quejarse y a dejarse entrevistar. Las mujeres, como escribe Thompson en un trabajo histórico sobre las revueltas reivindicativas de la Inglaterra de la revolución industrial, “tienen menor temor a la ley, en parte por su ignorancia, en parte porque abusan del privilegio de su sexo [aunque las autoridades igual las golpean], sobresalen en violencia y ferocidad”⁸⁸.

c) sujeto y movimiento

Antes de meternos en la camisa de fuerza que son las categorías de sujeto y movimiento, comencemos esta parte del análisis con categorías más abiertas que nos servirán como estación de paso.

En general en los conflictos apuntados, y en particular en el de la Alameda, los protagonistas se mueven según motivos. Nos conviene hablar de motivos, según las consideraciones de Weber⁸⁹, quien los toma como la conexión de sentidos que fundamenta la acción. Recordemos que en la acción weberiana los participantes enlazan a ella un sentido, no necesariamente objetivo. Para interpretar la acción es necesario desentrañar tanto la evidencia racional-lógica como la endopática afectiva. La acción social, como sabemos, se orienta con respecto a los otros y puede ser racional con arreglo a fines, racional con arreglo a valores, afectiva o tradicional.

Estos elementos tienen un enorme valor heurístico para nuestro análisis. Por un lado la distinción analítica entre acción (individual) y la acción social nos permite hacer una división para nuestro trabajo. Hay que señalar que las dos acciones se dan simultáneamente y también simultáneamente se dan las orientaciones de la acción. En el caso de los vendedores y los líderes, la acción individual y social tiene cierta orientación racional-lógica con apego a fines claros como lo sería el no perder su derecho al trabajo y a su lugar de trabajo, del que dependen sus ingresos y su sustento; por otro lado, dicha orientación racional está llena de elementos valorativos, como “tenemos

⁸⁸ Thompson, E. *Tradición Revuelta y Conciencia de Clase* Barcelona Crítica 1995. El capítulo de la cita: “La economía moral de la multitud”.

⁸⁹ Weber, Max. *Economía y Sociedad*. Fondo de Cultura Económica. México. 1992. Especialmente capítulo I.

hijos” o el “no somos delincuentes, no vamos a robar”; la orientación endopática afectiva, que está sustentada por sentimientos, podemos apuntar que la acción está motivada por la rabia, impotencia y rencor para con las autoridades, así como la envidia de que los vendedores de la calle de Angela Peralta, es decir “los invasores”, están mejor localizados, ganan más por el propio giro de sus negocios y por la propia ubicación. Los motivos de las autoridades son, según su discurso, el afán de reorganizar el comercio informal; pero también se puede apuntar que existe un cálculo racional muy preciso de que el comercio en vía pública por vía de coimas es una mina de oro, esto hace dudar que realmente se quiera reorganizar, adecuar o legalizar esta actividad. En el caso de los inspectores, se percibe el sentimiento de superioridad que los lleva constantemente a someter, vía extorsión o decomiso a los vendedores.

Si se amplía la idea weberiana podemos afirmar que la acción racional con arreglo a fines es la conducta estratégica de la que habla Giddens. Cuando la acción racional o conducta estratégica tiene más elementos endopáticos cae irremediamente en lo que el propio autor llama consecuencias no buscadas. Aquí la consecuencia no buscada fue la expulsión de todos los grupos de vendedores de su lugar de trabajo. Aunque después de pasados los meses se volvieron a instalar.

El conflicto no puede ser del todo analizado con las herramientas conceptuales que se aplican al estudio de los movimientos sociales. La conclusión es que no estamos frente a un movimiento como tal. Las razones son muchas, entre otras, porque pese a que los objetivos y/o motivos de la acción están muy claros, los ejes de la acción se presentan muy fragmentados en cuanto a la conformación de los actores. En este sentido los propios partidos políticos son un elemento importante de fragmentación, pero más todavía, cuando los grupos pertenecen al mismo partido, son las disputas por el dominio territorial las que fragmentan, esto, de ninguna manera quiere decir que sean la cohesión y el consenso absoluto la condición para que el comercio callejero se articule como movimiento social, pero la falta de las mismas son un elemento tan importante como los objetivos compartidos.

No todo lo que tiene cierta organización y se mueve en la sociedad es necesariamente movimiento, en este caso estamos frente a una lucha que no se ha conformado en un mismo sentido y que no ha aglutinado elementos que le otorguen homogeneidad y cohesión, pero es un hecho que los grupos de vendedores están en la búsqueda de soluciones a sus demandas y para eso se organizan en grupos y orientan su acción.

Si se amplía el espectro, vemos que esta fragmentación en el espacio reducido de la Alameda, implica a 11 líderes. En el universo del comercio callejero del Centro Histórico se repite. La intención de las autoridades y lo que les conviene según su lógica de “divide y vencerás” es no permitir que se repita el pasado cercano en el que la líder Guillermina Rico agrupaba a más de 10 mil vendedores, situación que provocaba que cuando no estaban de acuerdo con alguna propuesta -sobre todo de Camacho Solís, con quien tuvieron muchas fricciones por el plan de reacomodo de vendedores en plazas comerciales- el “NO” de los vendedores significaba la anulación de los proyectos del D.D.F.

La tarea de las autoridades ha sido también la mediación entre los grupos de vendedores, ha impedido, de alguna manera, los conflictos entre unos y otros; porque saben que no hay reconocimiento del otro en los vendedores y los mecanismos jurídicos y legales no resuelven el conflicto, en este caso la ley está muy superada por la realidad.

Queda claro que en estas pugnas no podemos hablar de sujeto ni de movimiento, puesto que los procesos de identificación entre los vendedores se presentan muy desarticulados, dado que los puntos de referencia a nivel individual dentro del colectivo no son homogéneos. Las demandas, motivos, formas y vías para conseguir los fines no se han conformado como iguales, las particularidades siguen pesando más que las generalidades, el yo del grupo es más importante que el nosotros (como conjunto de vendedores de la calle). Es francamente imposible que los grupos se unan o al menos se reconozcan los unos a los otros. Es verdad que el nosotros está diluido y sólo se presenta como trinchera para defender el espacio o la mercancía, es decir, los intereses más específicos e inmediatos; en estos grupos no hay visión de plazos largos.

Debe, pues, considerarse que sí existe un protosujeto social, entiéndase como un estadio anterior a la conformación propiamente del sujeto; no se trata de un de un estado naciente (según Alberoni) y es francamente probable que nunca se consolide como sujeto dada la propia división de grupos antagonicos, partidistas o independientes, aunque no se descarte del todo la remota posibilidad de un sujeto consolidado si suceden situaciones extremas como la prohibición total de la venta callejera en toda la ciudad o cobros excesivos por aprovechamiento de vía pública. Sin embargo, hay identificación, existe un “nos identificamos como vendedores”, como vulnerables a las agresiones o desprecio de las autoridades, pero no hay identidad. No se puede hablar de movimiento y se observa que las prácticas son las comúnmente utilizadas en la política formal: populismo y clientelismo, más propias de los partidos políticos que de los movimientos sociales. Aún así, no es del todo preciso el apunte de Portes que sugiere que el proletariado informal se organiza principalmente en torno a demandas en función de la reproducción colectiva como el transporte, la vivienda, el agua y menos en cuestiones estrictamente laborales, como el proletariado formal-sindicalizado. Evidentemente el apunte de Portes es válido para aquellas formas de autoempleo en domicilio, trabajo a destajo y trabajo doméstico en los que es muy remota la posibilidad de organización dado que no se comparte un espacio laboral y por lo tanto, de socialización de valores y expectativas. Los movimientos sociales del proletariado informal, a decir de Portes, son movilizaciones de barrio. Sin embargo, con los vendedores callejeros vemos que no es así, comparten la actividad, el espacio físico y de socialización y también las demandas, aunque algunas (las menos), efectivamente sean inducidas por los líderes y no sean espontáneas entre los vendedores. Entre los vendedores callejeros, es verdad, se movilizan para garantizar la reproducción colectiva, pero esto definido más por su permanencia en su lugar de trabajo que por cuestiones como transporte, agua o vivienda como se sugiere, en todo caso, la permanencia es la causa de sus movilizaciones, pero ésta no tiene otro fundamento que garantizar la reproducción doméstica.

CONCLUSIONES

Como consecuencia de la crisis de la deuda, en México se opta por un cambio en el modelo de desarrollo económico, esto evidentemente pretende una reorientación de la situación macroeconómica del país. Para lograrlo se hacen necesarios cambios en la política económica, algunos de los que más impactaron el mercado de trabajo nacional fueron las privatizaciones de empresas paraestatales, la reorientación de la producción que debió cambiar puestos de trabajo por tecnología de punta, los cierres propios de empresas duramente afectadas por la crisis, la liberalización del comercio exterior y por ende los cierres de empresas que no fueron capaces de soportar la competencia consecuencia de la entrada masiva de artículos importados y posteriormente los cierres de empresas afectadas por las fuertes devaluaciones, así como la reducción del déficit gubernamental que condujo a congelar el empleo y los salarios del sector público y bajar el ritmo de la construcción de obra pública. De forma indirecta, pero también impactaron de manera negativa al mercado de trabajo las políticas de flexibilización laboral, la contención de los salarios que pretendieron promover la inversión productiva que escasamente llegó, de ahí que definitivamente se haya optado por promover la inversión financiera que escasamente produce empleos. Efectivamente, el cambio en la política económica fue una transformación radical en los objetivos y en los paradigmas de desarrollo. Los monetaristas ortodoxos optaron entonces por encargarse básicamente de restringir la oferta monetaria, de equilibrar la balanza comercial y de favorecer la inversión extranjera, principalmente la financiera; abandonando el objetivo del pleno empleo, otrora prioridad del estado de bienestar. Como consecuencia de la reorientación de la economía al exterior también se benefició la inversión en maquiladoras que aún con un comienzo tímido, con el tiempo fueron el sector más dinámico en cuanto a la creación de empleos. De ahí que haya habido en estos años una redistribución del empleo en México con importantes flujos migratorios al norte donde la posibilidad de encontrar empleo, o en todo caso, de cruzar la frontera a los Estados Unidos, hacían de la región el nuevo punto de llegada de la mano de obra. El Distrito Federal ha dejado de ser destino porque la propia situación del empleo en la ciudad se ha deteriorado en estos años, En general, la población abiertamente desocupada ha crecido situándose en más del 7% de la PEA durante 1996. Provocando, entre otras cosas, que a partir de 1982 la capital se haya convertido en la principal entidad expulsora de población de todo el país.

La situación del empleo durante el periodo tratado, muestra que como consecuencia de la política económica, ha caído la generación de empleos, pero también con la tendencia a la flexibilización laboral el trabajo se ha precarizado. Por otro lado, la población sigue creciendo, sobre todo la población en edad de trabajar, esto agrega otro componente de presión a la situación nacional del empleo. La situación en general es crítica, pero se agrava aún más con las sucesivas crisis, que como consecuencia provocan un aumento importante en los empleos desprotegidos e informales porque como vimos, el comportamiento del empleo informal es anticíclico, esto es disminuye en su volumen en periodos de auge económico y aumenta en periodos de desaceleramiento. En la ciudad de México, observamos que efectivamente durante el periodo 87-96 los puestos de trabajo que

aumentan en mayor medida son aquellos que pueden ser considerados como empleos informales. La poca incorporación al mercado de trabajo asalariado con seguridad social ha generado formas de incorporación que podríamos llamar alternativas o al menos fuera de la incorporación al mercado de trabajo propiamente asalariado con prestaciones sociales. Por eso hablar de la situación económica, de los problemas del empleo en México y de la teoría del sector informal es obligado en esta tesis que aborda una de tantas actividades consideradas informales, aún cuando lo más sustancioso se refiere a las pugnas sociopolíticas que se dan en el comercio callejero del Centro Histórico de la capital. De no hacer este recorrido introductorio se caería en un trabajo puramente empirista que terminaría como recuento de hechos pero estaría despreciando lo que es propiamente el análisis de los factores económicos que son sumamente importantes para poder explicar con evidencia el por qué de pronto hay tantos vendedores en la calle, sin caer en monocausalidades simplistas. Era necesario este recorrido para decir que el fenómeno del comercio callejero no es nuevo pero si se ha exacerbado a partir del modelo económico monetarista ortodoxo, porque éste modelo de desarrollo es deliberadamente polarizante y se centra en las variables financieras, olvidándose de una prioridad del estado benefactor: el anhelado pleno empleo. De hecho, no es casualidad que haya sido a partir de esta situación que en toda Latinoamérica se hayan desarrollado de manera importante los estudios de caso y los planteamientos teóricos en torno al sector informal.

Se desarrolló, pues, un amplio apartado sobre el sector informal, esto con la intención introducir el cuerpo teórico en el que incluimos al comercio callejero para dar la oportunidad de cuestionar algunos puntos de la teoría. Primeramente conviene aceptar que estas teorías no son un cuerpo teórico muy consistente, pero es un hecho que tuvieron el gran mérito de iniciar la discusión y el análisis de formas de empleo marginal que escapaban a los registros y a la legislación laboral, como apunta Escobar. Es un hecho que como se apunta en la teoría de la informalidad, éste sector es un gran ejército industrial de reserva que presiona los salarios a la baja, si a esto se le agrega que los sindicatos se han esclerotizado, la legislación laboral ha perdido frente a las exigencias de los patrones, los horarios son rígidos y el pacto de crecimiento económico firmado por Zedillo y los sectores productivos (incluida la CTM) se da la posibilidad a la eliminación de los contratos colectivos de trabajo o el caso extremo en que a las mujeres se les niega el derecho a embarazarse cuando lo decidan ya que de lo contrario pueden ser despedidas; en general hay razones para afirmar que el empleo asalariado con prestaciones de ley ha perdido en calidad, mientras que el empleo informal, con la lógica de la reproducción doméstica, sin patrones, con sus horarios flexibles y aún con la falta de seguridad social y los ingresos reducidos sea la opción preferida. Esto significa que el empleo informal no es resultado únicamente de la situación macroeconómica del país; efectivamente intervienen los problemas planteados de absorción laboral, o de depresión salarial que hace que los salarios de los empleos formales sean bajos, mientras que en el autoempleo pueden ser más altos aunque menos seguros. Pero éstos no son los únicos elementos que definen el éxodo al autoempleo, que en última instancia es una elección personal -aunque vale insistir, en buena medida influida e incluso determinada por las circunstancias- y muy probablemente como apunta Roubaud, la informalidad, y en este caso la vendimia callejera, pueden ser refugio de los menos dotados (o posibilitados) para la competencia laboral como lo podrían ser, los propios inempleables, los niños, los viejos, las mujeres (no por otra razón que la carga doméstica), los minusválidos o incluso, las minorías étnicas que migran a la ciudad y hacen de la venta su actividad frente a la imposibilidad de

obtener empleo, en especial aquellos que se dedican a la vendimia estacional como fuente extra de ingresos cuando no pueden obtener ingresos por su actividad principal en sus lugares de origen.

Es un hecho que el comercio callejero debe plantearse como parte de la informalidad, al menos en lo que respecta a su dinámica y comportamiento. Efectivamente es un subsector perfectamente articulado a la dinámica de la economía global, no sólo a la nacional, pues entre los productos que se venden en la vía pública (o en el metro) se cuentan un sinnúmero de artículos extranjeros. Igualmente, los insumos en su mayoría pertenecen al otro sector. También los compradores no son sólo informales, es un hecho que se cuentan gente de bajos o hasta medianos ingresos que compran en la calle por comodidad o porque en la calle es un hecho que se vende más barato. Con la evidencia de que algunos vendedores formalmente establecidos del Centro se han convertido con el paso del tiempo en introductores de mercancía que se vende en la vía pública, no se puede más que confirmar una vez más la articulación de sectores. Tampoco se descarte la articulación política, los servidores públicos del mundo formal-legal, o los líderes, han hecho de la venta callejera una importante entrada extra de ingresos que en definitiva, no son gravados con impuestos. Paralelamente, la articulación con los partidos políticos y con las autoridades es un signo de connivencia entre ambos sectores.

Haciendo a un lado los contenidos ideológicos, de De Soto se pueden rescatar algunos apuntes ciertos como el recorrido del comerciante callejero que según su estudio pasa de itinerante (lo que nosotros en nuestra clasificación equivale al deambulante o al torero) a fijo (para nosotros puestero) y de ahí a locatario (reubicado en plaza o corredor comercial). En nuestro trabajo descubrimos que este tránsito es muy frecuente aunque en ocasiones no es necesariamente así, sobre todo si entran a algún grupo de comerciantes por recomendación de algún amigo o familiar o bien en caso de tener un capital mayor como muy a menudo sucede con varios locatarios de las plazas y corredores comerciales. Otro acierto de De Soto es lo que él llama “el costo de ser informal”; efectivamente los comerciantes callejeros de la Ciudad de México y especialmente los del Centro Histórico deben pagar importantes sumas en coimas, pago a líderes y multas. El autor peruano incluye la falta de acceso al crédito pero como vimos en el trabajo de la informalidad en México que hiciera Roubaud, el crédito de este sector en nuestro país se obtiene por vías como el préstamo de amigos, familiares o las famosas “tandas”; de cualquier manera, la falta de acceso a crédito bancario no se experimenta como una carencia dada la desconfianza que inspira el sistema financiero en nuestro país y por la propia lógica de reproducción doméstica y no de lucro capitalista de los informales, en todo caso, el crédito, podemos afirmar, refuerza los lazos y las lealtades entre el grupo. Nosotros por nuestra parte, a diferencia de De Soto, preferimos hablar de lealtades en vez de lo que él llama “normatividad extralegal”; no sólo es un cambio semántico, al referirnos a las lealtades aceptamos un fuerte componente cultural una especie de pacto entre caballeros que se sanciona socialmente y que constantemente se actualiza y se afianza con el trato cotidiano a diferencia de la “normatividad extralegal” que da la idea de una estructura sistémica adoptada por el populacho como estrategia para hacer justicia por propia mano. Pero vale precisar que estas lealtades en buena medida es una solidaridad instrumental, aún cuando posee, en muchos casos, un importante componente familiar. Como quiera que sea es una lealtad orientada a un fin específico: la permanencia. Los vendedores callejeros conocen el viejo adagio “la unión hace la fuerza” y constantemente lo actualizan y refuerzan.

Por otro lado, si se considera que la informalidad es ajena a las contribuciones fiscales, esta situación no hace sentido en el comercio callejero ya que desde hace algún tiempo, en esta lógica de ampliar la base tributaria, se ha hecho de los comerciantes callejeros contribuyentes que tienen que pagar cuotas por “aprovechamiento de uso de suelo (o de vía pública)”, aunque efectivamente no paguen impuestos a las rentas o al salario. Si la informalidad se considera falta de apego a las leyes, para el comercio callejero, esto sólo tiene sentido si nos referimos a la legislación laboral o a la falta de cumplimiento al Bando que prohíbe esta actividad en el Centro; si por el contrario se trata del pago por el uso de las aceras, los vendedores están dentro de la ley, aunque ésta cae en un contrasentido: prohíbe pero cobra cuotas a una actividad prohibida en una zona determinada, interesante círculo vicioso irresuelto del marco legal. Si por el contrario se trata de legislaciones sanitarias, es un hecho que algunos de los vendedores callejeros de alimentos, sobre todo los de puestos fijos a la banqueta o también algunos de puestos rodantes, tienen la licencia sanitaria que otorga la secretaria de salud. Es un hecho que algunos tienen licencias “hechizas” y muchos otros, sobre todo los de puestos armables o los deambulantes, no la tienen. Siendo así entonces debemos considerar que sólo algunos están dentro del marco legal, pero sería demasiado excluir a unos e incluir a otros de “la informalidad” tan sólo porque unos cumplen con las normas y otros no. El criterio legalista de la informalidad es válido pero en este caso excluiría a un importante contingente que puede considerarse dentro de algunas leyes o reglamentos, pero sigue siendo un criterio de difícil aplicación porque a fin de cuentas habría que aclarar dentro de que leyes se debe estar para no ser informal. Vemos que la sola legislación laboral no define procesos aunque si acerca y acota ciertas actividades. Vale preguntarse si ahora que los vendedores pagan sus cuotas, si al momento -todavía hipotético- que paguen impuestos a la renta y al salario, cumplan todos con las disposiciones sanitarias y se vean obligados a afiliarse a cualquier variante de seguridad social, dejarían entonces de ser parte del sector informal.

Existe un último criterio para no abandonar la teorización en torno a la informalidad. Se trata del argumento conceptual y analíticamente más débil pero más sólido por el consenso logrado. Referirse al comercio callejero parece automáticamente significar comercio informal, sin que nadie se haya puesto de acuerdo, la sola referencia de uno implica al otro. La prensa, la radio, la televisión, los funcionarios, las cámaras de comercio, en fin, todos al hacer referencia a algún conflicto, plan o proyecto que involucre al comercio callejero lo sitúan en la informalidad al momento de denominarlo “comercio informal”. Esta es una de tantas generalizaciones y tergiversaciones que se hacen del concepto o noción de informalidad pero el uso así lo ha provocado. En este sentido sacar al comercio de vía pública de la óptica de la informalidad crearía más confusiones. Esto sólo podría hacerse si se conceptualizara en un marco teórico sin fisuras ni inconsistencias, algo que parece poco probable, pero además esto debería ser primero retomado y luego reforzado por todas las partes que hacen del comercio callejero uno de sus contenidos discursivos como lo son las autoridades capitalinas, las cámaras de comercio, los académicos, los políticos y hasta los propios vendedores y sus líderes. Parece que esto no sucederá, por tanto creo que vale (en sentido analítico, pero también discursivo) seguir estableciendo una relación biunívoca entre comercio callejero y sector informal.

De cualquier manera esta actividad, concedamos que por su articulación con otros sectores económicos y políticos, así como por la organización para defender su permanencia en las calles, que

pueda ser abordada con los elementos analíticos de la informalidad y olvidemos por ahora las propuestas para abandonar la noción o sustituirla por otras como nueva marginalidad como componente estructural del nuevo modelo de desarrollo. Esta última noción, en todo caso, la podríamos utilizar para cierto tipo de actividades más relacionadas con la mendicidad que con lo que pudiéramos llamar un empleo, tales como los trabajos de payasos, tragafuegos, acomodadores de autos, limpia parabrisas, lava coches, y un largo etcétera.

Por otro lado, suponer que el sector informal no es un cuerpo social que pueda pesar en las decisiones públicas y electorales porque no hay “conciencia orgánica” de que se pertenece a un grupo social específico o en caso de existir tal conciencia no se manifiesta como expresión propia, como lo hace Roubaud, debe ser rechazado en este trabajo. Aún cuando aceptamos que no exista una “cultura de lo informal” o más particularmente una “cultura del comercio callejero”, es un hecho que existen rasgos identitarios que caracterizan a los vendedores, de lo contrario no se agruparían en torno a ciertas demandas (aunque éstas en ocasiones sean orientadas por los propios líderes como forma de cooptación política dirigida desde los partidos). De cualquier manera no se pueden negar formas de organización, códigos propios, solidaridad, redes, comportamientos, valores, metas y lealtades compartidas por una clase o grupo popular. No hablamos del tipo de identidad manejada por la égloga ideologizada de De Soto del tipo que nos identificamos por el pequeño empresario que todo latinoamericano lleva dentro y eso nos lleva a actuar en consecuencia contra las autoridades que lo reprimen. Es paradójico que el propio Roubaud afirmara que la lógica de la informalidad es la permanencia para la reproducción doméstica y no lo viera en lo que el mismo denominó el “polo de atracción” de la informalidad que es el comercio callejero. En torno a esta actividad pretendimos hacer de las pugnas sociopolíticas la parte nodal de la presente tesis. Las pugnas en síntesis, son para garantizar la permanencia en las calles y se refuerzan con reivindicaciones del tipo “no somos delinquentes”, “es nuestra fuente de trabajo y no la vamos a dejar”; esto es evidencia de un objetivo compartido, común al grueso de los vendedores. La resistencia, los plantones, las marchas e incluso la filiación a un partido político es evidencia de “conciencia orgánica” o al menos de acción social orientada a un fin, en el más puro sentido weberiano.

En este sentido las reflexiones en torno a la informalidad se desarrollaron poco y eso es una desgracia. De toda la bibliografía consultada sólo Portes hace un apunte al respecto que no pasa de las cuatro cuartillas. Sin embargo el autor reconoce e identifica las demandas del proletariado informal latinoamericano y su participación en luchas políticas de estos grupos populares, aunque las identifica como “demandas de barrio” en torno a la exigencia de servicios básicos. En la venta callejera del Centro Histórico no se puede aceptar este postulado para analizar las pugnas sociopolíticas que se presentan. De ahí que hayamos recurrido a categorías analíticas de la sociología política weberiana, por eso la acotación en función del marco legal -el Bando de la Asamblea- o el análisis del liderazgo según su discípulo Robert Michels; o la precisión de Foucault que distingue a los ilegalismo de la delincuencia que permite desenmascarar el discurso de las autoridades y especialmente de los representantes del comercio establecido que pretenden ponerlos en un mismo plano, diluyendo intencionadamente la división entre actividades delictivas y una actividad legítima (sobre todo en épocas en las que se clama por el libre mercado) como el comercio callejero. De la misma manera que intencionadamente borran la división entre sector informal y su noción paralela

más bien utilizada para actividades ilícitas, economía subterránea. O la utilización de recursos más recientes como el análisis de contenido del discurso para plantear los enfrentamientos entre microesferas de poder (o actores sociales). Evidentemente éstos fueron, de alguna manera, retomados y pulidos por los estudiosos de los movimientos sociales urbanos para hacer sus análisis más precisos. Al momento de querer utilizar las categorías analíticas de los movimientos sociales descubrimos que el comercio callejero más organizado y politizado, el del Centro Histórico, aún cuando está definido, bien jerarquizado y debidamente organizado, no está articulado, y en consecuencia no puede considerarse un movimiento o un sujeto social propiamente dicho. Por tal motivo, nos quedamos entonces entre la teoría de la informalidad que pretendió dar cuenta de algunos procesos -ya apuntados- pero que, temerosa, no quiso hacer análisis de pugnas sociopolíticas, aún cuando estas fueran manifestación de grupos considerados dentro de la informalidad. He ahí pues, uno de los límites de la teoría que obligó, para continuar el análisis, a recurrir a los planteamientos de los fundadores de la disciplina, saliéndonos del marco teórico de la informalidad. De cualquier manera no se descarte que en el comercio callejero existe un protosujeto social que puede emerger si se presenta la ocasión o un elemento aglutinador como podría ser una prohibición generalizada de la actividad comercial en vía pública.

De hecho, insistimos en que esta posibilidad se plantea remota, así como “la solución del problema”, en primer lugar por el manejo corporativo y proselitista de los grupos de vendedores que aún cuando haya una dirección mayoritariamente priista de los líderes, parece que la intención en mantenerlos a todos dentro de la esfera de influencia pero enfrentados entre sí (pese a que ya se hayan organizado en una “coordinadora” que agrupa a 300 líderes, parece que ésta no tiene otra intención que boicotear al nuevo gobierno electo de la capital) con el viejo principio de *divide et vincas*, pero con todos dentro de la área de sustento electoral del partido. Vale la pregunta de si acaso dejarán de existir los conflictos, como sugiere el nuevo gobierno capitalino, si con voluntad política y democrática se acaba la presión corporativa. No, al menos parece imposible que se desaparezca de pronto uno de los grandes vicios y logros aglutinadores del deteriorado sistema político mexicano, en especial porque el propio PRD también es un grupo con prácticas corporativistas. De hecho el nuevo gobierno propone anteproyectos muy similares a su antecesor, difícilmente tampoco le pueden dar cauce al problema con los paliativos que significa la construcción de plazas comerciales. Otra dificultad resulta de conciliar intereses: los jefes del comercio establecido ven cómo sus contrapartes informales venden bienes y servicios a precios más bajos, obviamente esto les perjudica, por eso se han convertido en un interlocutor de mucho peso y que presiona constantemente para que se resuelva lo ellos consideran un problema. Los partidos políticos han hecho del comercio callejero un amplio espacio de clientelismo, principalmente para el PRI, pero buscan espacios el PT, FCRN y el PRD, porque agrupar comerciantes significa hacerse de votantes. El malestar llega a los propios comerciantes que en más de una ocasión se han enfrentado a golpes, sea frente a sus contrapartes formales, sea contra grupos invasores, sea contra las propias autoridades. Los propios capitalinos se ven en la disyuntiva de, por un lado el conseguir bienes y servicios más baratos, pero por el otro, el padecer a los vendedores en los propios vagones del metro, a la salida de las estaciones, en casi cualquier calle que dejan como muladar.

Sin embargo es falso suponer que para evitar la venta callejera se tenga que recurrir a la expulsión de los vendedores, al cobro impuestos o tarifas para establecerse en la vía pública, a la intención de que tengan seguridad social o con la construcción de plazas comerciales para reubicarlos. Es mucho más que eso, implica también las presiones demográficas sobre el empleo y la falta de oportunidades. Sostengo que a falta de mejores empleos, con prestaciones y mejor remunerados, los vendedores no permitirán ser expulsados por los granaderos y menos “a la brava”, ya que se saben actores sociales organizados y capaces de defender su fuente de ingresos llegando a extremos violentos. Ejemplos sobran. Pero aún habiendo oportunidades, pensemos en una situación hipotética de pleno empleo, a mi juicio es poco probable que los vendedores callejeros, así como muchos otros que trabajan en actividades informales, decidan integrarse al trabajo bien remunerado y con prestaciones sociales. Para muchos (y muchas) es más importante la posibilidad de manejar horarios abiertos que permitan tiempo para el ocio y la reproducción doméstica.

La importancia “numérica” de los comerciantes de la calle hace suponer que pueden ser un auténtico problema si se salen de cauce, si no se negocia con ellos y si sólo se pretende resolver la situación haciendo respetar a macanazo bandos de buen gobierno cuyo único objetivo claro y evidente es ser consecuente con las demandas de las cámaras de comercio o mantener la buena imagen de la ciudad. Es legítimo y necesario pretender una legislación que los integre al sistema fiscal, de seguridad social y con normas que exijan respeto a la propiedad intelectual, que se evite el contrabando o la venta de mercancía robada. Es importante que se establezcan normas sanitarias en el caso de los vendedores de alimentos preparados y normas de higiene en general. Pero se debe insistir que ni en el mediano, ni en el corto ni en el largo plazo se puede dar solución a algo que no tiene solución. A mi juicio lo que resulta problemático es principalmente la dimensión del fenómeno pero no se puede negar que esta forma mercantil es una manifestación cultural en ciertos grupos de población. Debe recordarse que desde el mercado de Tlatelolco, pasando por los mercados ocasionales -días de plaza- que se establecían desde la época de la colonia en las ciudades, donde los indios bajaban de la sierra para comerciar sus productos con los criollos y mestizos, existen estas formas mercantiles. La mayor parte de este comercio se hacía en la plaza central una vez a la semana, generalmente el sábado, los mercados de importancia -como el propio Tlatelolco- eran diario y hacían las veces de una gran central de abastos en la que se surtía, en la época prehispánica y luego durante la colonia- la ciudad de sus artículos básicos. En todas las ciudades de importancia sucedía algo muy similar, hace suponer que el comercio de los indios se hacía como aún hoy se realiza, aunque ahora el componente étnico no sea precisamente de esa manera, pero por ejemplo podemos asegurar los tianguis en algunas colonias populares y otras no tanto no pueden dejar de existir porque -aún con la existencia de los mercados públicos, los supermercados de autoservicio, tiendas departamentales, centros comerciales, etc.- el intercambio va más allá de lo estrictamente comercial, en esta forma de intercambio hay mucha riqueza que es una forma muy nutrida de socialización. Algo muy similar sucede en la otra variante del comercio callejero.

Hecho, pues, un exhaustivo recorrido analítico que pretende ser holístico del fenómeno del comercio en vía pública salta la curiosidad de qué es lo que define o determina esta actividad. Es un hecho que la situación económica del país puede explicar por qué hay tantos vendedores en la calle, al igual que las presiones de las cámaras de comercio. También es un hecho que el manejo proselitista

explica el trato de los partidos políticos y las autoridades a los vendedores, la defensa de los espacios, los liderazgos, los intentos fallidos de ordenamiento, los marcos legales existentes y hasta los conflictos entre los propios vendedores. Por otro lado se puede dar cuenta de la lealtad y la solidaridad que existe en este grupo social y como éstas se dan o no con otros grupos, también se puede dar cuenta de las expectativas y valores compartidos por los vendedores que, a su vez, comparten un espacio físico de trabajo, una actividad, en fin, unas formas específicas de socialización; de la misma manera, se pueden apuntar las estrategias de presión y resistencia a la autoridad para garantizar el espacio de trabajo y por lo tanto los ingresos, que a su vez garantizan el sustento y la reproducción familiar. Todo esto da una idea muy clara del comercio callejero, tanto en el Distrito Federal como en el Centro Histórico, pero también invita a pensar que el comercio callejero está determinado “en última instancia” no por factores sociales, ni políticos, ni económicos, sino probablemente, por el orden de lo social-histórico. Da la impresión de que el comercio callejero está arraigado en la memoria sociohistórica local. Siempre ha estado ahí y casi se puede asegurar que siempre estará; en este momento de la vida de la ciudad capital difícilmente la podríamos imaginar sin vendedores callejeros, o incluso vagoneros. Parece, por tanto, muy cierta la profecía de aquella líder del comercio en vía pública del Centro Histórico, quien en una ocasión llena de rabia dijera: “los planes y los funcionarios se van, sólo los vendedores se quedan”.

ÍNDICE DE SIGLAS:

AFORE - Administradora de Fondos para el Retiro
ALDF - Asamblea Legislativa del Distrito Federal
APRE - Alianza para la Recuperación Económica
ARDF - Asamblea de Representantes del Distrito Federal
CANACO - Cámara Nacional de Comercio
CEESP - Centro de Estudios Económicos del Sector Privado
CEPAL - Comisión Económica para América Latina y el Caribe
CNOP-PRI - *Confederación Nacional de Organizaciones Populares del Partido Revolucionario Institucional*
CONAPO - Consejo Nacional de Población
CONCANACO - Confederación Nacional de Cámaras de Comercio
D.D.F - Departamento del Distrito Federal
D.F. - Distrito Federal
FCRN - Frente Cardenista de Reconstrucción Nacional
FERRONALES - Ferrocarriles Nacionales
FMI - Fondo Monetario Internacional
FNOP-PRI - Frente Nacional de Organizaciones Populares del Partido Revolucionario Institucional
FOBAPROA - Fondo Bancario para la Protección al Ahorro
GATT - Acuerdo General de Aranceles y Comercio (por sus siglas en inglés)
ICA - Ingenieros Civiles Asociados
ILD - Instituto para la Libertad y la Democracia
IMSS - Instituto Mexicano del Seguro Social
INEGI - Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática (el BD-INEGI es la base de datos del propio Instituto disponible en hoja electrónica)
IVA - Impuesto al Valor Agregado
OIT - Organización Internacional del Trabajo
OPEP - Organización de Países Exportadores de Petróleo
PAN - Partido Acción Nacional
PEA - Población Económicamente Activa
PIB - Producto Interno Bruto
PRD - Partido de la Revolución Democrática
PREALC - Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe
PRI - Partido Revolucionario Institucional
PROCENTRHICO - Pro Centro Histórico
PT - Partido del Trabajo
PVEM - Partido Verde Ecologista de México
SAR - Sistema de Ahorro para el Retiro
SHCP - Secretaría de Hacienda y Crédito Público
STC - Sistema de Transporte Colectivo Metro
SPP - Secretaría de Programación y Presupuesto
T- 2000 - Transformación dos mil
TLC - Tratado de Libre Comercio
TRIBASA - Triturados Basálticos y Derivados. S. A.
UDI - Unidad de inversión

BIBLIOGRAFÍA:

- Basurto, Jorge y Aurelio Cuevas (coord). *El fin del proyecto nacionalista revolucionario*. UNAM-IIS. México. 1992.
- Boltvinik, Julio. "La satisfacción de necesidades esenciales en México en los 70 y 80" en Pascual Moncayo, Pablo y José Woldenberg. *Desarrollo, desigualdad y medio ambiente*. Cal y arena. México. 1994.
- Bott, Elizabeth. *Familia y red social; roles, normas y relaciones externas entre familias urbanas corrientes*. Taurus-Humanidades. 1990.
- Bueno, Carmen. "Preparación y Venta de Comida fuera del Hogar Un estudio cualitativo de la Ciudad de México." en *Cuadernos de Estudios Sociológicos*. El Colegio de México. Cuadernos de Trabajo. México. 1988.
 - "Una lectura antropológica sobre el sector informal" en *Nueva Antropología*. Vol. IX, núm. 37. México. Abril del 90.
 - "¿Es la venta de comida una actividad marginal en la dinámica de la ciudad de México?" en De la Peña, G. et al. (Coomps). *Crisis, conflicto y sobrevivencia. Estudios sobre la sociedad urbana en México*. Guadalajara. Universidad de Guadalajara-CIESAS. 1990.
- Cámara Nacional de Comercio de la Ciudad de México (CANACO). *Economía informal: el comercio ambulante en la ciudad de México*. 2a. Ed. Actualizada. México. Diciembre de 1988.
- Cámara Nacional de Comercio de la Ciudad de México (CANACO). *Economía informal. Quién provee a los ambulantes*. México. 1989.
- Carles, Feixa. *La ciudad en la antropología mexicana*. Espai/Temps. España. 1993.
- Casar, José y Jaime Ros. "Una visión de conjunto" y "Actividades económicas en la crisis" en Carlos Tello (coordinador). *México: informe sobre la crisis (1982-1986)*. UNAM-CIIH. México. 1989.
- Castells, Manuel. *Movimientos sociales urbanos. Siglo XXI*. México. 1979.
 - *Crisis urbana y cambio social*. Siglo XXI. México. 1982
 - *La cuestión urbana*. Siglo XXI. México. 1985
- Castoriadis, Cornelius. *L'insitution imaginaire de la société*. 2 ed. Rev. et corrig. Collection esprit: La cité prochaine. Seuil. Paris. 1975.
- CEESP. *La economía subterránea en México*. Editorial Diana. México. 1987

- CEPAL. *Balance preliminar de la economía de América Latina y el Caribe 1995*.
- Connolly, Priscilla. "Dos décadas de 'sector informal' " en *Sociológica*. UAM-ATZ. año 5, núm 13. México. Enero-abril del 90,
- Cordera, Rolando y Enrique González Tiburcio. "Crisis and transition in the mexican economy" en *Social responses to México's economic crisis of the 1980's* edited by González de la Rocha, Mercedes y Agustín Escobar. Center for US-Mexican Studies. University of California. San Diego. 1991.
- Cornelius, Wayne. "Economía política de México en el régimen de De la Madrid: austeridad, crisis como rutina, e inicios de recuperación" en *Investigación Económica*. No.172. México. Abril-junio de 1985.
 - *The political economy of México under De la Madrid: the crisis deepens, 1985-1986*. Center for US-Mexican Studies University of California. San Diego. 1986.
- Corona, Rodolfo. "Migración Permanente interestatal e internacional, 1970-1990" en *Comercio Exterior*. Núm. 42. México. Agosto de 1993.
- Cortés, Fernando. "De marginal a informal: el desarrollo de la discusión en América Latina" en Cortés, Fernando y Óscar Cuéllar. *Crisis y reproducción social. Los comerciantes del sector informal* . FLACSO-M.A. Porrúa. México. 1990.
- Dubet, François. "De la sociología de la identidad a la sociología del sujeto" en *Estudios Sociológicos*. VII. Núm. 21. México. 1989.
- Escobar, Agustín y Mercedes González de la Rocha "Micro industria y crisis en Guadalajara, 1982-1987" en *Estudios Sociológicos*, COLMEX, vol. VI, núm. 18. México. Sept-dic. de 1988.
- Escobar, Agustín, Frank D. Bean y Sidney Weintraub. *The Dynamics of mexican emigration*. Ponencia presentada en "EmigrationDynamics in Mexico, Central America and The Caribbean" organizada por The International Organization of Migration. San José de Costa Rica. Junio de 1996. Mimeo.
- Escobar, Agustín. "¿De la informalidad al vacío? Notas sobre el desuso de un concepto" en *Antropológicas*. IIA-UNAM. No. 9. México. Enero-marzo de 1994.
 - *El nuevo estado mexicano y el trabajo informal*. mimeo. CIESAS-Occidente.
 - "Estado, orden político e informalidad: Notas para discusión" en *Nueva Antropología*. Vol. XI. No. 37. México. 1990.
- Giddens, Anthony. *La Estructuración de la Sociedad*. Amorrortu. Buenos Aires. 1993.

- Grisel, Guillermina. "Intermediarismo político y sector informal. El comercio ambulante en Tepito" en *Nueva Antropología*, Vol. XI, Núm. 37. México. Abril del 1990.
- Hernández Laos, Enrique. *Crecimiento económico y pobreza en México. Una agenda para la investigación*. UNAM-CIIH. México. 1992.
- Lomnitz, Larissa. *Cómo sobreviven los marginados*. Siglo XXI. México. 1978.
 - "El concepto sector informal urbano: la confusión actual de sus definiciones" en *Antropológicas*. IIA-UNAM. No.9. México. Enero-marzo de 1994.
- Martínez, Ifigenia. "Algunos efectos de la crisis en la distribución del ingreso en México" en Carlos Tello (coordinador). *México: informe sobre la crisis (1982-1986)*. UNAM-CIIH. México. 1989.
- Mead, George H. *Espíritu, Persona y Sociedad*. Paidós. Buenos Aires. 1972. (Especialmente introducción, capítulo 1 y 2)
- Michels, Robert. *Los partidos políticos*. Amorrortu. Buenos Aires. 1976.
- Mitchel, Terence y William Scott. *Sociología de la organización*. El Ateneo. México. 1978
- Morera, Carlos. "La reorganización del capital en México" en *Comercio Exterior*. Vol. 45, núm 1. México. Enero de 1995.
- Pradilla Cobos, Emilio. *Territorios en Crisis: México 1970-1992*. Editorial de la Red Nacional de Investigación Urbana y UAM-Xochimilco. México. 1993.
- Portes, Alejandro y Lauren Benton. "Desarrollo industrial y absorción laboral: una reinterpretación" en *Estudios Sociológicos*. Vol. V, núm 13. COLMEX. México. 1987.
- Portes, Alejandro. *En torno a la Informalidad: ensayos sobre teoría y medición de la economía no regulada*. FLACSO-M.A.PORRUA. México. 1995.
- Rendón, Teresa y Carlos Salas. "Ajuste estructural y empleo: el caso de México" en *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo. Estructura y Desafíos del (des)Empleo*. Asociación Latinoamericana de Sociología del Trabajo. Año 2. Número 2. México. 1996.
- Roubaud, François. *La economía informal en México. De la esfera doméstica a la dinámica macroeconómica*. FCE-INEGI-ORSTOM. México. 1995.
- Sader, Eder. "La Emergencia de Nuevos Sujetos Sociales" en *Acta Sociológica*. Vol. III, núm. 2. FCPyS-UNAM. México. Mayo-agosto de 1990.
- Sotelo, Adrián. "América Latina en la reestructuración económica mundial" en *Estudios Latinoamericanos*. Núm. 4. Año 2. México. Jul-dic de 1995.

- De Soto, Hernando. *El otro sendero*. Diana. México. 1987.
- Tamayo, Sergio. *Una revisión de las principales corrientes teóricas sobre el análisis urbano*. Anuario de Estudios Urbano. No.1. UAM-ATZ. México. 1994.
- Thompson, E. *Tradicón Revuelta y Conciencia de Clase*. Barcelona. Crítica. 1995.
- Torres, Gerardo; María Elena Jarquín Sánchez y Enrique Contreras Suárez. "Informalidad, marginalidad y pobreza: una perspectiva global" en *ACTA SOCIOLOGICA*. Vol. IV, núm 1. FCPyS-UNAM. México. Enero-abril de 1991.
- Weber, Max. *Economía y Sociedad*. Sobre todo el capítulo de Economía y Derecho (sociología del derecho). F.C.E. México. Novena reimpression. 1992.

DOCUMENTOS OFICIALES, LEYES Y REGLAMENTOS:

- D.D.F. - COABASTO. *Programa de mejoramiento del comercio popular. Memoria de su instrumentación*. México.1994.
- D.D.F.- Secretaría Gral. de Gobierno. *Programa de Reordenamiento del Comercio en Via Pública en el D.F.* México.1996.
- Ley de Desarrollo Urbano del D.F. en *Impuestos del DDF*. Ediciones Andrade México. 1969
- Ley Orgánica del D.D.F.* Porrúa, colección *leyes y códigos de México*. 15a. Edición. México. 1994.
- Reglamento de Construcciones para el D.F, ilustrado y comentado*. Por Luis Arnal y Max Betancourt. Ed. Trillas. México. 1993.

DIARIOS CAPITALINOS:

- EL FINANCIERO
- EL NACIONAL
- EL UNIVERSAL
- EXCELSIOR
- LA JORNADA
- REFORMA
- UNOMASUNO