



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO

ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS PROFESIONALES
CAMPUS ARAGON

"LA CRISIS ECONOMICA Y EL COMERCIO AMBULANTE EN LA CIUDAD DE
MEXICO, 1988 - 2000"

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:

LICENCIADO EN ECONOMIA

P R E S E N T A :

AURA PATRICIA AGUILETA MENDOZA

ASESOR: MTRO. JAIME LINARES ZARCO

MEXICO

MAYO 2004



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

INDICE

	Pag.
INTRODUCCION	1
CAPITULO I MARCO TEORICO	5
1.1 Crisis económica en el capitalismo	5
1.2 El crecimiento y el desarrollo económico; características y diferencias	13
1.3 La política económica: concepto y principales instrumentos	24
1.4 Conceptualización del sector informal y del comercio ambulante	28
CAPITULO II LA POLITICA ECONOMICA EN MEXICO 1940 -2000	37
2.1 La Política de Fomento Industrial	37
2.1.1 El Modelo de Sustitución de Importaciones	40
2.1.2 Concentración de la Industria en la Zona Metropolitana de la Ciudad de México	53
2.2 La Política de Fomento del Sector Agrícola	58
2.3 Concentración del Capital, la Industria y la Fuerza de Trabajo en la Zona Metropolitana de la Ciudad de México	61
2.4 La Crisis Económica 1982 – 2000	66
CAPITULO III CARACTERISTICAS DEL EMPLEO Y DE LA MANO DE OBRA EN EL PAIS Y EL DISTRITO FEDERAL, 1982 – 2000	71
3.1 Estructura de la Población Económicamente Activa en el País	71
3.2 Estructura de la PEA en el Distrito Federal	80
3.2.1 Población Económicamente Activa Ocupada	80
3.2.2 Población Económicamente Activa Desocupada	83
3.2.3 Población Económicamente Subempleada	85
CAPITULO IV ANTECEDENTES Y CARACTERISTICAS DEL COMERCIO AMBULANTE EN LA CIUDAD DE MEXICO	89
4.1 Antecedentes del Comercio Ambulante	89
4.2 Características del Comercio Ambulante	99
4.2.1 Nivel de Ingresos	102
4.2.2 Nivel de Estudios	104
4.2.3 Duración de la Jornada Laboral	106
4.3 Características de los Productos comercializados.	108

CAPITULO V LA POLITICA DEL GOBIERNO DEL D.F. ANTE EL COMERCIO AMBULANTE EN LA CIUDAD DE MEXICO Y SUS PERSPECTIVAS	116
5.1 Capital Transnacional y el Ambulantaje	116
5.2 Confrontación entre el Comercio Ambulante y el Comerciante Establecido	123
5.3 La Evasión de impuestos del Comercio Ambulante	123
5.4. El Ambulantaje y los Intereses Políticos	124
5.5 La Reubicación como propuesta del Gobierno del D.F.	127
5.6 Perspectivas del Comercio Ambulante ante el Tratado de Libre Comercio y la Crisis Económica.	128
CONCLUSIONES	147
SUGERENCIAS	153
BIBLIOGRAFIA	155

INTRODUCCION

Analizar las causas estructurales del origen y desarrollo del comercio ambulante es el objetivo sustancial que motivó este trabajo de Investigación. La amplificación del comercio ambulante en la Ciudad de México a partir de la irrupción de la crisis económica de los ochentas de manera permanente, me motivó al intento de construir una explicación coherente y sistemática.

El comercio informal es un fenómeno que se vuelve creciente en los años ochentas continuando incluso con un ritmo más ascendente en los noventas y desbordándose en el 2000. El desarrollo de este fenómeno coincide con la presencia de la desregulación de la economía mexicana y el manejo contraccionista de la política económica, como proceso de largo plazo que se prolonga a principios del siglo XXI.

La lógica de la política económica desde 1983 no es de crecimiento económico, más bien es de una lucha antiinflacionaria a costa del empleo en el gran intervalo 1983 - 2000, por ello nuestra delimitación histórica en tal período, ya que en el se presenta el origen y el desarrollo de la intensificación del comercio ambulante.

Por otro lado, el carácter oligopólico, en algunos casos, y su expresión en la terciarización, aunada a la política económica de contracción, se convierten en los niveles sustanciales de análisis en torno a los cuales, según nuestro particular punto de vista, debe girar una explicación del incremento del comercio informal.

Porque precisamente es a principios de los ochentas, paralelamente a la crisis económica, que el comercio informal inicia su crecimiento descomunal hasta tornarse desbordante en el 2000. Tal problemática se vuelve compleja en la medida en que se fusiona con el cambio de eje de la política económica, es decir, del eje fiscal cuyo propósito era el crecimiento económico, al eje monetario cuyo propósito fundamental es la lucha contra la inflación.

La creciente terciarización en los países como México, se elevó a raíz del incremento de la mano de obra, producto de la caída del empleo del sector secundario dado el agotamiento del modelo de crecimiento por sustitución de importaciones a fines de los setentas, marco teórico en parte como propuesta de un conjunto heterogéneo de hipótesis que explica las tendencias de un fuerte crecimiento del sector comercio en países subdesarrollados, planteado por el CIDE.

La crisis operativa de la política monetarista ha conllevado a amplificar aún más la presencia del comercio ambulante en la Ciudad de México y en todo el país; de ahí se desprende mi hipótesis central que me propongo comprobar en la presente investigación, en el sentido de que, con la profundización de la crisis económica de los ochentas, los recortes presupuestales de los noventas y la incapacidad de nuestra economía de mantener un crecimiento sostenido; todo ello se ha traducido en mayores niveles de desempleo y subempleo; en donde el incremento del comercio ambulante es solo una manifestación de la crisis

prolongada.

En el primer capítulo, estructuro y analizo el marco teórico que permita sustentar teóricamente nuestra investigación, abordamos conceptos y categorías económicas fundamentales para el desarrollo de la tesis; analizando la caracterización de la crisis económica en el sistema capitalista; así como el estudio de conceptos como el de crecimiento y desarrollo, haciendo énfasis en sus características y diferencias; enseguida abordo el estudio de la política económica y de sus principales instrumentos; finalmente conceptualizo al sector informal y al comercio ambulante como parte de éste.

En el segundo capítulo se expone la crisis del modelo de crecimiento de postguerra de la economía mexicana, y la construcción del marco para la aceleración del ambulante como respuesta espontánea viable al deterioro de las condiciones de vida de la población. Así mismo, el papel que en el crecimiento del comercio informal juega la oligopolización y la terciarización de la economía mexicana, así como la problemática agrícola que libera mano de obra hacia la Ciudad de México. Y finalmente también se analiza la crisis de la política económica monetarista en la primera mitad de los noventas, y el papel que juega en el incremento del comercio informal en la Ciudad de México.

En el tercer capítulo analizamos las características de la Población Económicamente Activa (PEA), así como sus niveles de participación en el empleo, desempleo y subempleo, tanto en el ámbito nacional como para la Ciudad de México.

En el cuarto capítulo se ilustra el proceso de terciarización de la economía mexicana a fines de los años setentas, y la estructuración del comercio como una especialización en diversas zonas en la Ciudad de México.

En el quinto capítulo se analiza el comercio ambulante de la Ciudad de México antes del estallido de la crisis económica de 1982, antes de la entrada de México al GATT en agosto de 1986, y después de la entrada a ese organismo y sus efectos en el comercio ambulante, y de alguna forma el crecimiento del comercio ambulante en el marco de la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte y sus perspectivas.

CAPITULO I MARCO TEORICO

1.1. Crisis económica en el capitalismo

Ernest Mandel, define a la crisis económica como "la interrupción del proceso normal de reproducción",¹ la cual considera la disminución del volumen de la mano de obra e instrumentos de trabajo, generando una baja, en el consumo humano y en el consumo productivo.

La crisis económica en el sistema capitalista ha sido producto de la destrucción de los elementos materiales, que se refleja en menos hombres que trabajan en el proceso de producción, generando desempleados a través de cada una de ellas, las cuales se presentan en forma periódica.

En la mayoría de los casos, la crisis capitalista se presenta como una crisis de sobreproducción de valores de cambio y se explica por la insuficiencia en la capacidad de pago del consumidor.

Lo anterior está fundamentado en la llamada "Crisis de la Sobreproducción", la cual se basa en la contradicción de la dualidad del valor de uso y el valor de cambio. Es decir para consumir una mercancía es preciso poseer el equivalente de su

¹ Mandel Ernest, "Tratado de economía marxista", Edit. Era, México, 1980, p.118

valor de cambio. "Para apropiarse de valores de uso, es preciso poderlos comprar".

Para que esto suceda solo es necesario que los propietarios de mercancías no pudieran ya encontrar clientes que poseyeran capital-dinero en cantidad suficiente para realizar el valor de cambio de sus mercancías.

Por lo que los mercados se ven invadidos de mercancías las cuales no se pueden vender, quedando su valor de cambio interrumpido, y en consecuencia la ruina para sus poseedores.

Si durante la circulación de las mercancías se modifica su precio de producción, como consecuencia de la introducción de nuevos procedimientos de trabajo, de la agudización de la competencia y del descenso de la tasa media de ganancia, una multitud de mercancías no encuentran ya su equivalente en el mercado. El crédito como aliciente económico, tiende a superar temporalmente la separación de la mercancía de su equivalente en dinero. Sin embargo en su momento, los créditos tampoco pueden ya cubrirse, y su función no se realiza, puesto que crece la cartera de crédito vencida.

Desarrollándose la contradicción entre el dinero como medio de circulación y el dinero como medio de pago, lo que a su vez provoca una segunda contradicción entre el conjunto del proceso de circulación de las mercancías y el proceso de reproducción.

Así el aumento de la composición orgánica del capital y la consiguiente baja tendencial de la tasa de ganancia, constituyen las leyes generales de desarrollo en la economía capitalista. Al acarrear una modificación periódica del precio de producción de las mercancías, crean la posibilidad teórica de las crisis generales de sobreproducción, siempre que exista la condición de intervalo entre la producción y la venta de las mercancías.

La tendencia a la baja de la tasa de ganancia se lleva a cabo a través de un movimiento cíclico de ajustes y alzas periódicas, el cual puede caracterizarse por las fases siguientes:²

a) Recuperación económica.- La demanda de mercancías supera la oferta, a través de la liquidación o disminución de stocks, por lo que los precios y las ganancias comienzan de nuevo a elevarse.

b) Auge y prosperidad.- Los capitales afluyen hacia la producción y el comercio, a fin de aprovechar la subida de la tasa media de ganancia por lo que se estimulan nuevas inversiones y se desarrolla el crédito y la especulación.

c) Sobreproducción y depresión.- El hecho de que las inversiones se incrementen y por consiguiente la capacidad global de la sociedad, provocando el aumento del volumen de mercancías

² Ibid. p. 125

producidas, al principio imperceptiblemente, posteriormente estas se harán invendibles a su precio de producción, lo que se traduce por la separación entre la oferta y la demanda.

d) Crisis y depresión.-La caída de los precios provoca que los capitales se desvaloricen también como valores de cambio. Las empresas se conforman con la obtención de una ganancia media, la cual establece el propio mercado, generando una nueva composición orgánica de capital. El volumen inferior de capitales que resulta de esta destrucción se valorizará más fácilmente, permitiéndole una nueva elevación de la tasa media de ganancia.

El movimiento cíclico del capital sólo es el mecanismo a través del cual se realiza la caída tendencial de la tasa media de ganancia, y al mismo tiempo constituye la reacción del sistema contra esta caída, por la desvalorización del capital en las crisis.

Se puede concluir que las crisis económicas de sobreproducción periódica y su aparición, obedece a la falta de proporción que hay entre las compras de bienes de consumo por el conjunto de los trabajadores y los capitalistas ocupados en la producción de bienes de producción.³

Esta desproporción que se da entre el sector de los bienes de consumo y de los bienes de producción, tiene que estar ligada

³ Ibid. p. 130

a diferencias periódicas entre sus tasas de ganancia. Por lo que el ciclo económico se conformaría de las siguientes fases:

a) La depresión.- Después del estallido de la crisis, el desarrollo del desempleo provoca que los ingresos disponibles para la compra de bienes de consumo se vea reducido, pero no en la misma proporción que las compras de bienes de producción, ya que los desempleados seguirán adquiriendo aunque en menor proporción bienes de consumo no duraderos, como una necesidad básica. También del consumo de bienes semiduraderos y en menor medida las de consumo duradero. Sin embargo tendrán mejor salida que los bienes de producción.

El viraje hacia la recuperación económica.- Debido a que la producción ha disminuido, los volúmenes de stocks, van encontrando salida, los sectores de bienes de consumo cuyas ventas han sido poco reducidas pueden aumentar ligeramente su actividad, los precios dejan de bajar. Los salarios continúan disminuyendo bajo la presión del desempleo, incitando a la extensión de la producción puesto que prometen ganancias más elevadas.

La ausencia de toda actividad inversionista reduce mucho la demanda de capitales-dinero, de tal manera que la tasa media de interés cae en períodos de depresión: razón de más para incitar a los capitalistas del sector de bienes de consumo a emprender

inversiones a crédito hacia el fin de este período. Finalmente, la tasa de ganancia todavía baja les incita a buscar y a introducir nuevos procedimientos de producción que se han acumulado desde el fin del auge sin haber podido utilizarse.

El descenso del precio de costo resultante, permite volver a elevar la tasa de ganancia con los precios de mercado dados. De esta forma, la actividad inversionista se anuncia en el sector de bienes de consumo, lo que provoca la recuperación económica y la generación de empleos.

c) La recuperación económica.- Se inicia con los pedidos de maquinaria del sector de bienes de consumo, el poder de compra disponible, desarrolla las ventas de bienes de consumo, lo que estimula las nuevas inversiones. Este principio explica que una inversión inicial incrementa el ingreso global final, al provocar un efecto multiplicador; la desproporción entre los dos sectores se desplaza, pues, del dominio de la producción al de los precios y la ganancia.

d) Auge y prosperidad.- El desequilibrio entre los precios y las tasas de ganancia de los dos sectores, que se presenta desde el principio de la recuperación económica, se transforma ahora en desproporción entre el ritmo de progresión de su producción. Al principio los capitales disponibles afluirán preferentemente hacia el sector de los bienes de producción, dado que en éste es

más elevada la tasa de ganancia. La producción en este sector aumenta más que en el sector de los bienes de consumo.

La demanda de créditos de circulación se acumula por todas partes. Por el contrario, la oferta de capital-dinero disminuye, porque la diferencia entre la tasa de ganancia y la tasa de interés desaparece.

La tasa de interés y la tasa de descuento se elevan rápidamente. Se producen bancarrotas en número creciente.

En búsqueda de liquidez, los capitalistas se ven obligados a liquidar sus existencias a cualquier precio. Los precios se hunden, las ganancias desaparecen. Precios, ganancias, producción, ingresos, empleo, todo cae a un nivel anormalmente bajo.

El análisis de la marcha cíclica de la economía capitalista se basa en el comportamiento característico de las empresas capitalistas, que buscan en cada momento el obtener el máximo de ganancia, sin preocuparse por el conjunto del sistema de mercado.

Para poder entender este comportamiento es necesario hacer referencia a las dos grandes escuelas del pensamiento que explican el ciclo económico capitalista: la escuela del subconsumo y la escuela de la desproporcionalidad.

a) La teoría del subconsumo parte de la contradicción entre la tendencia al desarrollo ilimitado de la producción y la restricción del consumo de las masas.

Por lo tanto, aplicando esta teoría, para explicar las crisis periódicas, se plantea que estas son el resultado de la crisis de realización de la plusvalía (se ha producido pero esta permanece cristalizada en mercancías invendibles). Es decir, de la insuficiencia del poder de compra lo cual impide adquirir los productos que se encuentran ya en el mercado, como consecuencia de que los salarios que reciben los trabajadores es solo una fracción del nuevo valor que producen.

De esta contradicción entre el papel del obrero como productor de la plusvalía y su papel como consumidor o comprador en el mercado, resulta que el desarrollo de ese mercado nunca pueda igualar la extensión de la producción.

b) La otra teoría ve la causa profunda de la crisis en la anarquía de la producción, que transforma periódicamente las condiciones de equilibrio entre los dos grandes sectores; por su lado, el sector I productor de medios de producción y por el otro, el sector II productor de medios de consumo; las crisis se originan porque cada empresario intenta aumentar al máximo sus propias ganancias, sin tener en cuenta en sus inversiones las tendencias de conjunto del mercado. De esta concepción se deduce

que si los capitalistas pudieran invertir "racionalmente", es decir, en forma tal que se pudieran mantener las proporciones de equilibrio entre los dos grandes sectores podrían evitarse las crisis.

La anarquía de la producción capitalista, no es independiente de todas las demás características de éste, y no puede considerarse únicamente como crisis de estos dos sectores.

Así dentro de la creación del mercado mundial, que precede al auge del modo de producción capitalista, se crea el marco general de ese desarrollo desigual. Como lo es entre la industria y la agricultura. La mano de obra "liberada", de la destrucción por esta destrucción del equilibrio de estos dos sectores, surge el subempleo crónico.

En síntesis las fluctuaciones de la producción, que resultan de la sobreproducción de mercancías, provocan cambios en los ingresos y en el consumo; implican también desempleo y miserias periódicas, como la forma de desarrollo del sistema capitalista.

1.2 El Crecimiento y el desarrollo económico: características y diferencias.

No es posible suponer a priori que exista una "facultad de crecer" de índole mística: es preciso descomponer en sus

elementos a los procesos del cambio económico y social. Para poder establecer si existe crecimiento económico.

El vocablo crecimiento generalmente lleva en si la connotación de aumento cuantitativo, esta connotación debe ser decisiva en la interpretación del concepto del crecimiento económico, "el crecimiento económico es esencialmente un concepto cuantitativo", lo que debe determinarse es la aportación de la actividad económica al logro de planos mas elevados de bienestar humano.

El concepto de crecimiento económico, debe tener por base el bienestar colectivo en general, la determinación del crecimiento y por ende, la definición funcional de éste, debe implicar la evaluación de la actividad económica en términos de su aportación a la influencia de bienestar que produce la satisfacción de las necesidades. La orientación de bienestar constituye una característica del método de los economistas para la definición y medida de crecimiento.

Entre los indicadores que más se emplean generalmente, destaca la del ingreso nacional por persona, puesto que nos proporciona un índice relativamente inequívoco de una mejoría del bienestar económico. Colin Clark ha indicado que "el ingreso real

obtenido por hora de trabajo, debe ser la medida esencial del crecimiento económico".⁴

La definición del crecimiento económico en relación con el bienestar general, se define como un concepto cuantitativo; como un fenómeno que puede someterse a la regla de ser mayor o menor, la cantidad que cambia durante el proceso del crecimiento es precisamente esta cantidad de bienestar económico global; por consiguiente la determinación del crecimiento económico implica la medida de los cambios en el bienestar económico total.⁵

Para definir el crecimiento económico como un incremento en el bienestar económico, es preciso demostrar que las estadísticas resultantes son un índice inequívoco de aumentos en el bienestar económico.

Al especificar, con mayor amplitud, que el crecimiento económico, posee manifestaciones esencialmente cuantitativas, suponemos que se trata de un fenómeno que puede medirse. En este sentido es un proceso objetivo; empero, también tiene dimensiones subjetivas. El bienestar es un concepto de evaluación del crecimiento económico.

4 Vid. Simon Kuznets "Lecturas sobre teoría del Desarrollo Económico" Para los fines de medición, el crecimiento económico de una nación, puede definirse como un incremento sostenido de su población y de su producto por persona. p. 75

5 Ibid. p. 78

El crecimiento económico como un fenómeno real, se puede observar y medir a través de los resultados de la actividad económica definida en términos de una finalidad de bienestar.

El crecimiento económico como un fenómeno real, objetivo y cuantitativo, sujeto al análisis científico, con dimensiones potencialmente mensurables, comprende un movimiento hacia fuera en la frontera de la producción, de tal naturaleza, que hace posible producir mayor cantidad de artículos sin disminuir la producción de otros (o simultáneamente mayor cantidad de todos los artículos), sin tener que recurrir a apremios anormales sobre los servicios productivos.

Uno de los aspectos del desarrollo de la teoría del crecimiento debe ser la determinación de los cambios necesarios que ocurren en el medio físico de la actividad económica, es decir, en la estructura industrial, en las dimensiones y composición del acervo de bienes capital y existencias, en la estructura y distribución de la fuerza de trabajo, etc; lo cual hace suponer que para la economía del crecimiento resulte pertinente todo el sinnúmero de factores- personalidad, instituciones, cultura, etc.- que parecen influir en los motivos del hombre y, por ende, en las normas de la conducta humana. La misma definición del concepto del crecimiento económico nos ofrece una justificación obvia para la proposición de que el

análisis del proceso del crecimiento económico debe tomar como base a todas las ciencias sociales tradicionales.

En contra parte, el desarrollo económico en un país es la realización, a través del tiempo, de la mejoría económica de sus habitantes, no de unos pocos de ellos, ni siquiera de una parte sustancial de ellos, sino de todos ellos.⁶

Tenemos una situación análoga en el caso de un país, algunos de cuyos habitantes aumentan su fuerza económica mientras que otros no lo hacen así.

El desarrollo económico, se puede definir como el incremento de la fuerza económica de todos los habitantes de una región; la mejoría económica no significa un aumento en riqueza, ni en ingreso, sino únicamente en la posibilidad de tenerlo, si se dedica a ese fin el esfuerzo normalmente necesario.

Algunos individuos no desean mejorar, aunque se les presenten oportunidades de hacerlo. En un sistema libre no podemos obligar a los individuos a que mejoren; solo podemos darles los medios de hacerlo así, si lo desean. Dos elementos constituyen el concepto de desarrollo económico: "capacidad adquisitiva" y "oportunidad".

En la capacidad adquisitiva de un individuo, no puede sugerirse ningún índice mejor que el aumento en su ingreso real.

⁶ Eduardo I. Suárez, "Lecturas sobre teoría del Desarrollo Económico", Consideraciones sobre el concepto del desarrollo económico. P. 87

El aumento en las oportunidades como tal no puede medirse, porque una oportunidad es solo un elemento potencial, una fuerza sin ninguna entidad observable, tangible, hasta que tales potenciales se conviertan en realidades, es decir, hasta que las mismas se "desarrollen".

El aumento en las oportunidades no es tangible y es difícil de medirse, no es fácil observarlo directamente, pero ciertamente puede aprehenderse intuitivamente.

Para la economía en conjunto, un aumento en el ingreso real de todos los individuos significaría obviamente un aumento en el ingreso total y también en el ingreso medio.

Así pues, un aumento en el ingreso per capita es la primera condición necesaria para un índice de desarrollo económico, aunque no basta.

Para propósitos de medir el desarrollo económico, nuestros dos parámetros són necesarios, pero no suficientes (si se considera a cada uno aisladamente). Pero aún su análisis separado puede dar ideas muy útiles acerca del comportamiento de la economía, es decir, en que dirección se está moviendo en forma adecuada, y en cual otra no.

Un índice del desarrollo económico es operativo en el sentido de que permite señalar la dirección en la cual deben moverse en la última instancia todas las políticas económicas. Es

el instrumento más claro y preciso que puede encontrarse para medir la bondad de una política.

El desarrollo económico y el crecimiento son fenómenos distintos, que probablemente están relacionados, aun cuando no necesariamente. Es de suponerse que el desarrollo económico significa la existencia de un movimiento de alejamiento de un estado de subdesarrollo; casi en todos los casos en que aparece este concepto en la literatura, lleva en sí la connotación de un funcionamiento económico deficiente.

Por consecuencia, el subdesarrollo económico es un concepto de avalúo, de la misma categoría que el concepto del bienestar económico y, por tanto, es inherentemente subjetivo.

Simón Kuznets, define el desarrollo económico como "el crecimiento sostenido en su magnitud como unidad económica".⁷ Es un proceso mediante el cual se introduce materia económica en la economía de un país o nación (sociedad humana dotada de territorio definido, un estado con poder soberano sobre ese territorio y sus habitantes).

Entendiendo como materia económica los recursos productivos: los recursos naturales, tanto los irreproducibles, como la tierra, los yacimientos minerales, los ríos y los canales y la riqueza reproducible, equipos inventarios y la población.

⁷ Vid. Simón Kuznets. op. cit. p. 59

Los incrementos persistentes en los recursos naturales como son materias primas y medios de producción; en cuánto a la población considerada como disponibilidad de mano de obra, y en los recursos reproducibles vistos como capital acumulado son por separado y en su conjunto indicadores de desarrollo económico.

El desarrollo de una nación podría estimarse por el incremento de su riqueza y población. Para poderlo medir existen los índices o indicadores que pueden expresar acertadamente la existencia de desarrollo económico, son medidas a través de estimar los "stocks" de recursos, en tanto que puedan obtenerse.⁸

Sin embargo la estimación de los stocks, presenta ciertas dificultades, las cuales pueden ser atribuidas a:

1ª. La inherente dificultad de medición principalmente en los recursos naturales. Así como de los recursos que no han participado en la actividad económica.

2ª. El medir los recursos productivos que contribuyen a la producción económica, como el acervo de conocimientos técnicos que permiten tanto a la población desarrollar sus habilidades como a la propia actividad económica en hechos tangibles.

3ª. La de encontrar una base común para combinar en un todo las medidas de categorías diferentes, amplias o estrechas de los stocks de recursos.

⁸ Ibid. p. 60

Estas dificultades muestran una ineficacia en su medida del desarrollo económico a través de medir los recursos acumulados tangibles en sus unidades naturales, por lo que pudiese existir otra forma de medir el desarrollo económico a través de la producción y la circulación económica. Por lo que a la nación se le concebirá como una unidad de producción, y el enfoque a través de la medición de la producción dará una medida más amplia del funcionamiento de la economía.

Sin embargo en términos de medida puede definirse la producción total como la suma de productos que fluyen hacia los individuos y las familias, que son los consumidores finales de un país o nación, y hacia la acumulación neta de capital. En resumen, es la suma de los productos destinados al consumo final. Sin embargo este segundo enfoque de medición presenta también los siguientes problemas:

1° problema.- La dirección de la producción depende de instituciones económicas como la familia, las empresas y el Estado y por ende estimaciones del ingreso nacional que comprende sólo la producción que tiene lugar en el mercado, incluyendo la producción del Estado pero que omiten una gran proporción de la actividad productiva que se produce en las familias la cual no se considera.

2° problema.- Obtener un total no duplicado de toda la producción, fundamentalmente por los consumidores finales, que pueden fungir como consumidores o productores, y lo que se define generalmente como consumo final es quizá, no un producto final sino, en realidad un medio de producción.

3° problema.- Es la valoración de sus partes sobre una base común. Una enorme proporción de la producción no fluye a través del mercado y se le asigna un valor económico.

Los problemas del alcance, duplicación y evaluación se origina porque las actividades de la familia y las ligadas a las unidades familiares se desarrollan fuera del ámbito del mercado.

La observación del desarrollo económico a través de cifras que representan la magnitud total de una nación debe juzgarse en términos de los usos que debe dársele y de los fines que debe servirse, y se pueden resumir en:⁹

a) El establecimiento de patrones de relación de las partes con el todo. Es decir la magnitud económica total de la nación se obtiene, de tal forma que la variable de algún elemento significativo de la actividad económica sea susceptible de medirse.

⁹ ibid. p. 63

b) La variedad de totales que resultan de las definiciones en términos de las partes representativas, que constituyen y determinan los totales pueden concebirse como reflejos diversos de una misma unidad.

Por lo que la magnitud del desarrollo económico pueda establecerse a través de un solo índice.

c) El tercer tipo de medición del desarrollo económico a través de usos y fines, es el establecer que la magnitud de los servicios que la economía de una nación deba brindar, sea en los términos de las necesidades que se supone deba satisfacer.

En consecuencia, el fin básico de una nación como unidad económica es proveer de bienes escasos a los individuos que componen esa nación.

Sin embargo, es difícil medir el desarrollo económico de un país y en razón directa el bienestar de la población a través de un solo índice o indicador económico. Así como con el contar con información estadística fidedigna, confiable, periódica, con la cual se permita elaborar diagnósticos económicos confiables.

En resumen, la diferencia entre el crecimiento y el desarrollo económico, consiste no solo, en que el primero es de carácter cuantitativo y el segundo es de carácter cualitativo, sino que el segundo comprende el primero, es decir, que para

alcanzar el desarrollo económico se requiere primero lograr el crecimiento económico.

1.3 La política económica: concepto y principales instrumentos

La política económica es una ciencia normativa, empírica y social dedicada al estudio de los criterios, fines, medios y doctrinas que utilizan los gobiernos para intervenir en la realidad económica de un país.¹⁰ Su objeto de estudio son las diversas autoridades públicas en materia económica. La política económica se divide en economía positiva y economía normativa.

La economía positiva se encarga de estudiar relaciones complejas que afectan a muchas variables económicas y que exigen la utilización de modelos para encontrar respuestas.

La economía normativa se ocupa de aspectos económicos relacionados con la ética y los juicios de valor. Son cuestiones políticas que admiten diferentes respuestas dependiendo de la ideología de cada uno. La economía normativa se basa en juicios o valores morales, es la que norma la actividad económica a través de sus leyes, reglamentos, teorías, etc. La diferencia entre ambas consiste en que mientras la economía positiva estudia las características y repercusiones que provoca sobre la realidad

¹⁰ Pampillon Olmedo Rafael " Análisis económico de países" Edit. Mc. Graw Hill. p. 3

cotidiana; la economía normativa estudia lo deseable, es decir como debería ser la economía para satisfacer todas las necesidades de la población.

La doctrina Keynesiana señala la necesidad de diseñar políticas específicas tanto sectoriales (agrícola, industrial, de servicios) como instrumentales (monetaria fiscal de control directo etc.); con el propósito de alcanzar el máximo de inversión y el pleno empleo.

La política económica para el logro de sus objetivos, utiliza modelos económicos¹¹, los cuales construye y constituyen el eje por el cual habrá que seguir dicha política, y generalmente son de tres tipos:

a) Estructurales o descriptivos.- Estudian las relaciones y condiciones de las variables constituyentes.

b) De previsión o predicción.- Son aquellos que se preocupan del cambio futuro de las variables económicas, el tomar determinadas medidas de política económica.

c) Modelos de decisión o de optimización.- Estudian cuantitativamente la selección de estrategias óptimas.

Los modelos de política económica deben reunir tres condiciones:

¹¹ La definición de Modelo Económico, nos la da el Profesor Sanpedro "es una representación simplificada de la realidad", "expresión matemática de una teoría". El Profesor Gumersindo Ruiz, sostiene a tesis "que los modelos de política económica no son un sustituto o alternativa a los modelos econométricos de previsión, ni de los que se ocupan del análisis estructural, sino que se trata de planteamientos complementarios" Análisis económico de países" Pampillón Olmedo Rafael., Edit. Mc Graw Hill.

1) Operativos.- Formulan medidas concretas los cuales permitirán alcanzar los objetivos propuestos.

2) Consistentes.- Es decir que sean estables y sólidos.

3) Completitud.- Que el modelo refleje lo más ampliamente la realidad.¹²

La política económica puede ser entendida como teórica y práctica. Desde el punto de vista teórico es un conjunto de conocimientos que se enfrentan a una realidad viva y cambiante; y práctica ya que intenta transformar dicha realidad.

Sus características, parten de la tesis de que en todo el ejercer de la política económica se presentaran tres situaciones; cambios, conflictos y toma de decisiones.

Una de las principales características de la política económica es el estudio de los cambios en el sistema económico a favor de lograr objetivos concretos establecidos por el Estado.

Los conflictos exigen una elección entre alternativas de actuación política, que dependerá de los juicios de valor y de los objetivos de los individuos y grupos que en última instancia influyan en la toma de decisiones.

La teoría general de J.M. Keynes, dio el respaldo teórico a la intervención estatal en la resolución de los conflictos de carácter económico.

¹² Ibid. p. 8

La política económica para facilitar el logro de sus objetivos puede ser ramificada en políticas instrumentales. Los principales instrumentos de la política económica son: la política monetaria, la fiscal, de comercio exterior, de controles directos y laborales en políticas sectoriales; agraria, industrial, de servicios incluyendo la educativa, las cuales pueden ser más específicas, según se requiera.¹³

El logro de las políticas económicas, gira en base a la necesidad de formular diagnósticos de la situación económica de un país y de plantear las posibles alternativas de solución, para obtener un bienestar económico, político y social, a corto, mediano y largo plazo.

El diagnóstico de un país se puede realizar de acuerdo con la interacción de tres elementos: Coyuntura, Política y Estructura.

La coyuntura recoge el estado de las variables macroeconómicas de interés que consiste en analizar la actividad económica, el empleo, los precios y relaciones económicas con el exterior, entre otras.

La política presenta dos dimensiones, los objetivos de política económica y por otro lado los instrumentos de que dicha política dispone para llevarlos a cabo.

¹³ Ibid. p.10

Finalmente la estructura es el tercer elemento conformada por, objetivos económicos realistas para ser realizables y los instrumentos eficaces.

En síntesis, la política económica consiste en un conjunto de instrumentos económicos con que cuenta el gobierno, para intervenir sobre la actividad económica, a fin de lograr la consecución de metas propuestas.

1.4 Conceptualización del sector informal y del comercio ambulante.

Con la llegada y profundización de la crisis económica desde los inicios de la década de los ochenta, quedaba en evidencia que la fuerza de trabajo no estaba siendo incorporada con la velocidad necesaria a los espacios modernos del empleo, y por tanto se asumía que uno de los determinantes centrales de la pobreza era la precaria condición de empleo que enfrentaban vastos sectores de la población de los países en vías de desarrollo

México no fue la excepción, uno de los fenómenos más importantes que se fortaleció durante la década de los ochentas y noventas en la vida cotidiana del país fue de la "economía informal" o "sector informal".

Este tema ha sido atractivo para teóricos e investigadores del desarrollo, se relaciona con su manera de definir la naturaleza de la pobreza, en particular como la pobreza urbana de los países menos desarrollados.

Esta concepción, da la imagen de una clase dinámica de individuos involucrados en actividades que, no son altamente remunerativas, pero les proveen por lo menos subsistencia para sí y sus hijos.

Desde esta perspectiva, el término "sector informal" se refiere a aquel conjunto de actividades que cada vez ocupa un mayor porcentaje de desempleados que forman parte de la PEA nacional.

La socióloga chilena Dagmar Raczynski, brinda tres definiciones del sector informal:¹⁴

- a) Conjunto de unidades económicas, individuos y empresas;
- b) Un segmento de la población económicamente activa, y,
- c) Un estrato socioeconómico de la población total.

Como estrato social, el sector informal alude a los sectores más desposeídos de la población, principalmente de las áreas urbanas. Este empobrecimiento se define en términos de la accesibilidad y calidad del empleo, los beneficios y el consumo. Sin embargo las actividades económicas informales, no pueden ser

¹⁴ Portes Alejandro, "Entorno a la informalidad: ensayos sobre teoría y medición de la economía regulada", edit. Miguel A. Porrúa, México 1995. p. 27

atribuidas exclusivamente a los niveles de pobreza inferiores. Dentro de este sector tienen que existir diferentes niveles de empleo y de ingresos económicos, y esta variación interna tiene que ser tomada en cuenta.

A principios de los setentas la Organización Internacional del Trabajo (OIT), llevó a cabo estudios con el propósito de evaluar la situación ocupacional y definir políticas para mejorarla.

Se compartía abiertamente una insatisfacción con los conceptos de desempleo y subempleo, como formas de expresión de las deficiencias ocupacionales generalizadas que caracterizaban a la estructura económica de los países del tercer mundo.

De acuerdo al enfoque de la informalidad, de la OIT y del Programa Regional del Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC), la empresa informal "es la facilidad de acceso, determinada por bajos capitales y pocos requisitos de capacitación". Las ventas callejeras, el servicio doméstico, son ejemplo de que no se requiere un entrenamiento especial ni de muchos recursos. Los trabajadores de este sector suelen tener bajos niveles de educación, y provienen mayormente de determinados sectores de la población, como mujeres, niños, ancianos, e inmigrantes urbanos recientes. Sus ingresos son significativamente menores que los de los trabajadores del sector

formal y sus oportunidades para progresar más allá de las actividades informales son muy limitadas.¹⁵

Con este propósito, el empleo informal se define operacionalmente como el que abarca una o más de las siguientes categorías: servicio doméstico, autoempleo -excluyendo administradores y profesionales-, trabajo familiar no remunerado y trabajo en pequeñas empresas que tienen menos de 5 y hasta 50 empleados.¹⁶

La línea de investigación más prometedora dentro de esta perspectiva, es la que concentra su atención en las distintas relaciones de producción dentro de cada tipo de unidad económica. Las empresas del sector formal se caracterizan porque realizan contrataciones de personal bajo condiciones explícitas en cuanto a derechos y deberes, líneas de autoridad y formas de contratación y despido. Los trabajadores están protegidos por las leyes laborales existentes, puestas en vigor por sus propias organizaciones. Bajo estas condiciones, los individuos venden su trabajo a las empresas durante un periodo estipulado y reciben a cambio una compensación monetaria regular.

¹⁵ Ibid. p. 28

¹⁶ Basados en estas definiciones, los estudios de PREALC estiman, que el sector informal en los diferentes países latinoamericanos abarca del 30 al 60 por ciento del empleo urbano (Racynski, 1977:40-41). "Entorno a la informalidad: ensayos sobre teoría y medición de la economía regulada" Portes Alejandro., Edit. Miguel A. Porrúa, México, 1995. pag. 29

En el sector informal, las relaciones de producción son exactamente lo opuesto. La contratación y el despido se efectúan verbalmente en base a acuerdos formulados vagamente. Los trabajadores no están protegidos por leyes laborales en cuanto a horas, salarios mínimos, accidentes, protección sindical, enfermedades y retiros. Las condiciones de trabajo y las obligaciones pueden cambiar, y el monto y el periodo de pago de los salarios son con frecuencia impredecibles.

Estas condiciones de producción son obviamente ventajosas para los patrones, ya que les permite obtener más trabajo por menos costo con relativa impunidad. Más importante aún, la mano de obra informal es mucho más flexible que la contratada formalmente, y esto permite que los patrones contraten trabajadores durante los periodos de auge económico y los despidan con facilidad en los periodos bajos.¹⁷

Otro concepto de informalidad es que define a las actividades productoras de ingresos en las que se involucran los miembros de un hogar, excluyendo los ingresos provenientes del empleo contractual regulado.¹⁸

El concepto, así definido, cubre un terreno amplio que incluye la producción de subsistencia directa, el empleo

¹⁷ Ibid. p. 32

¹⁸ Ibid. p. 34

remunerado no contractual y las actividades comerciales independientes en la industria, los servicios y comercio.

Los efectos de las luchas de clase no se han limitado a un aumento relativo de los salarios, reduciendo así la necesidad de involucrarse en otras actividades productivas, sino que han tenido otras dos consecuencias importantes.

Primero, ocasionaron una proliferación de pagos indirectos que protegen a los individuos contra enfermedades, accidentes de trabajo, desempleo y vejez. Protegen a los trabajadores de tener que involucrarse en actividades económicas de emergencia para poder sobrevivir. Segundo, la lucha de clases ha limitado progresivamente la libertad de los patrones para contratar y despedir trabajadores arbitrariamente.

Bajo el capitalismo de hoy en día, una gran proporción del proletariado está protegido contra la contratación y el despido arbitrario y liberado de tener que dedicarse a otras actividades económicas para completar un salario insuficiente.

Desde el punto de vista de la estructura económica, las diferentes actividades generadoras de ingresos de los hogares individuales constituyen también formas de producción.

Si se utiliza una definición marxista de este último concepto, es posible diferenciar tres modelos de producción interrelacionados dentro del sector informal:

1.- Subsistencia directa, actividad que abarca la adquisición y reparación de artículos de consumo, además de su producción.

2.- Producción e intercambio de productos menores, basados en el trabajo de individuos auto empleados, que producen y/o comercializan bienes y servicios en el mercado.

3.- Producción capitalista atrasada, que abarca dos subformas: pequeñas empresas que emplean mano de obra remunerada desprotegida, y trabajadores disfrazados de empleados por las grandes empresas bajo acuerdos de subcontratación.

En síntesis, se considera que una perspectiva histórica niega la validez de las descripciones del sector informal como segmento nuevo del mercado laboral. Segundo, este sector tampoco está formado por residuos de los modos de producción precapitalistas que han resistido hasta nuestros días.

Tercero, el sector es internamente heterogéneo y consiste en segmentos reorganizados de modos de producción preexistentes, unificados por su relación funcional con la economía capitalista.

Existe el sector formal porque el Estado ha institucionalizado los resultados de la lucha de clases a través de leyes laborales y de mecanismos para su ejecución. De esta manera, el tamaño relativo de cada sector y su composición interna se ven afectados por los cambios en la política estatal.

El Estado podría adoptar la actitud de que las técnicas de producción de capital intensivo promovidas por grandes firmas extranjeras y domésticas van en detrimento del desarrollo nacional. Este podría decidir a seguir un programa de inversiones con base en la producción de mano de obra intensiva y a la tecnología doméstica, lo que conduciría a una rápida expansión de las actividades de tipo informal.

El sector informal, ya sea considerado como hecho nuevo o como residuo del pasado, ha sido siempre estudiado en el contexto de los países subdesarrollados. Sin embargo actualmente en los países desarrollados existen evidencias sobre la proliferación de actividades económicas que funcionan de manera similar a las llamadas informales en el Tercer Mundo. Estos negocios operan en base a mano de obra intensiva y son altamente competitivos. Para sobrevivir requieren trabajadores en disposición de laborar durante muchas horas por sueldos mínimos, que en su mayoría son inmigrantes ilegales como es el caso de Estados Unidos. Los trabajadores mexicanos desprotegidos constituyen la espina dorsal de la economía informal, tanto en México como en el oeste de ese país.

Por lo que en la medida en que se permita la expansión de las prácticas informales en el mundo industrializado, estas contribuirán a la acumulación de capital en ciertos sectores, a

costa de un aumento en la desigualdad social; mientras que en los países subdesarrollados, como México, la economía informal y sobre todo el crecimiento acelerado y fortalecimiento del comercio ambulante, es el reflejo de la crisis económica y de las estructuras económicas que ya no responden a las necesidades del país.

CAPITULO II
LA POLITICA ECONOMICA EN MEXICO,
1940-1995

2.1 La Política de Fomento Industrial

La industrialización mexicana considerada como uno de los elementos causales de la migración poblacional hacia los centros urbanos, tiene su primer antecedente de fuerte expansión durante el régimen porfirista. La industrialización del último cuarto del siglo XIX, fue uno de los elementos sustanciales que hicieron posible la gradual descomposición de las haciendas porfiristas ya en el siglo XX, al incentivar la migración poblacional y la idea de liberarse de las pesadas deudas en las Tiendas de raya por parte de los peones en las haciendas, para dirigirse luego como fuerza de trabajo libre hacia las zonas urbanas.

La internacionalización del ciclo del capital-dinero¹ y la internacionalización de su espacio (la circulación), conducen a las formas o fracciones de los ciclos, en particular al capital bancario, industrial y comercial a jugar un papel sustancial en los efectos industrializantes de América Latina y en particular de México a fines del siglo XIX y principios del siglo XX.² El

¹ " El movimiento del capital social constituye un doble proceso de reproducción: el proceso de reproducción de los ciclos del capital social: ciclo del capital-dinero, ciclo del capital-productivo, ciclo del capital mercancía.

² " proceso de reproducción de las formas adoptadas por los ciclos del capital social en la determinación de éste en lugares definidos (proceso de producción, de circulación y de articulación de ambos procesos): capital bancario, comercial, industrial o financiero. Vid., Palloix, Christian. *Las Firmas Multinacionales y el Proceso de Internacionalización*. Edit., Siglo Veintiuno, México, 1977, p.p. 17 a 19.

² " La economía europea se recuperó lentamente de la "larga depresión" iniciada en los años de 1870, la cual no terminó definitivamente hasta mediados de los años de 1890, de acuerdo con algunos historiadores. Desde 1880, no obstante se notaba una mejoría en ciertos sectores industriales y una revitalización de los mercados de capital de Londres, París y Berlín. Si bien una gran parte de la industria europea seguía relativamente estancada, aquellos ramos manufactureros que estaban orientados hacia la exportación volvieron a prosperar, sobre todo debido a la ampliación de la demanda de bienes de capital en Canadá, Australia, India. Vid., Marichal, Carlos. *Perspectivas Históricas sobre el Imperialismo Financiero en América Latina*. Edit., CIDE., *Revista Economía de América Latina*, Número 4, México, 1980, p.p. 26-27.

capital bancario norteamericano, inglés, alemán y francés ayudan a expandir el sector industrial mexicano, paralelamente con otros elementos internos y externos; tales como la expansión industrial de los Estados Unidos y la gran actividad del sector agropecuario mexicano.

En la primera modalidad de acumulación de capital en su entorno internacional,³ la extraordinaria demanda de productos primarios⁴ por parte de los países industrializados de la época a partir de 1890 como lo fue el caso de los europeos hasta entrado el siglo XX,⁵ integra a México a la división internacional del trabajo como gran exportador de materias primas, desarrollando sobremanera el sector agropecuario mexicano, expresándose como el gran productor de divisas. La expansión industrial de los Estados Unidos acentuó su demanda de productos primarios de México⁶, y de minerales y metales industriales.⁷

La minería, la electrificación y las comunicaciones fueron los sectores donde en mayor medida se concentró la inversión

³ " Como es sabido, el modo de producción capitalista reconoce, en su desarrollo dos grandes estadios o fases, la primera de las cuales se remonta al advenimiento de la gran industria en las formaciones sociales dominantes y se extiende hasta la crisis experimentada por éstas durante el período comprendido entre los años 1871 y 1896. Esta fase corresponde al estadio libre competencia o estado clásico del capitalismo. La segunda fase, o fase superior del desarrollo del capitalismo, corresponde al estadio de los monopolios o imperialista y se inicia a partir de la situación de crisis ya aludida. Vid., Briones, Alvaro. Sobre la División Social del Trabajo en Escala Internacional., *Revista Investigación Económica*, Número 145, Edit., Fac. de Economía, México, 1978, p.p. 46-47.

⁴ " El crecimiento y la relativa modernización de la economía mexicana durante el Porfiriato se debieron en gran parte a la posibilidad de la economía de responder a la creciente demanda externa y situarse dentro de la economía mundial en expansión como productora de bienes primarios para la exportación. Vid., Murayama, Daniel Et. Al. Desarrollo Desigual en México 1900 y 1960., *Desarrollo Regional Urbano en México.*, Edit., Eneq Aragón, México, 1988, p. 28.

⁵ " Desde mediados de los años de 1890 la economía europea volvió a tomar impulso, sentando las bases para un período de gran prosperidad que habría de durar hasta 1914. Op. Cit., Marichal.....p. 29.

⁶ " Así va ocurriendo un proceso de transformaciones económicas que adecuaba la economía mexicana a las exigencias de la expansión de la economía internacional, y que termina por convertir al sector exportador en el sector dinámico, en el eje central de la acumulación de capital, fenómeno que en lo sucesivo habría de tener un peso determinante en el sentido y las transformaciones del conjunto de las actividades económicas internas. Entre 1877-1878 y 1910-1911 el valor total de las exportaciones creció de 32.5 millones de pesos a 281.1; es decir, tuvo un incremento de casi 864%. Vid., Blanco, José. El Nuevo Estado y la Expansión de las Manufacturas Mexicanas, 1877-1930., Edit., FCE., *El Trimestre Económico*, Número 39, México, 1985, p. 17.

⁷ "En México la Ind. Minera redituable hasta 1882 consistía casi en metales preciosos; sin embargo, a partir de la última década del siglo pasado, debido al aumento de la demanda de min. y metales ind., y a la afluencia de inv. extranjeras portadoras de una tecnología más rentable todo tipo de act. de exp., se comenzaron a producir minerales y metales no ferrosos (cobre, plomo, zinc) y más tarde (petróleo y carbón)." *Ibid.*, p.p.17-18.

extranjera de la época. Es precisamente que junto a la extracción de minerales fueron creciendo las haciendas de beneficio, que eran los lugares dónde se transformaban los minerales metálicos extraídos y al mismo tiempo el antecedente de las primeras fundidoras. Estas unidades fueron de gran importancia por su derrama económica para la atracción de población, para la industrialización de la época y la formación de regiones de desarrollo ya desde ahí.

La gran demanda de productos agropecuarios en el mercado externo, propició que el gobierno porfirista tomara una serie de medidas para aprovecharlas: tales como otorgar alicientes a la inversión extranjera para que invirtiese en la agricultura ante el escaso capital nacional, impulsó a la actividad de exportación sobre todo de la agricultura y de la ganadería. Y sustancialmente a través de una reestructuración sobre la propiedad de la tierra, acentuó la formación de los latifundios.⁸

La tierra se concentraba en manos de productores nacionales y extranjeros con grandes extensiones, algunas mecanizadas sobre todo las del norte y la Laguna, otras atrasadas cuyo signo distintivo era el acasillamiento en los latifundios de indígenas donde se les obligaba a trabajar jornadas de trabajo inhumanas, que a raíz de la reestructuración de la propiedad privada, provocada por las leyes de desamortización y los cambios jurídicos que sobre la propiedad se dieron, en la práctica se convirtió en pretexto para despojar a los indígenas de sus tierras iban siendo

⁸ "A raíz de las leyes desamortización en el Porfiriato se extendieron los latifundios." Op.Cit., Murayama, p.29.

destruidas sus comunidades. Lo que sumado al desarrollo de las comunicaciones de otros sectores como la minería, la destrucción de la producción artesanal, el crecimiento de las ciudades y el surgimiento como nunca de las actividades industriales, articularon los mercados locales, que habían permanecido desligados en forma importante.⁹

La articulación de los mercados locales coadyuvó al crecimiento de las ciudades, de la industrialización y de un mercado interno para las manufacturas, que cambiaron la dirección y los ritmos de las migraciones de población al interior de nuestro país, teniendo un doble efecto: el surgimiento de centros urbanos de importancia después de la Ciudad de México; y la presencia de una división nacional del trabajo¹⁰ que ayudó a marcar la división urbano regional, sobre la que después se desarrolla la industrialización de los años cuarentas. Es decir la industrialización de los cuarentas del XX, se da en un esquema geográfico ya formado de manera importante en la época porfirista.

2.1.1. El Modelo de Sustitución de Importaciones

La segunda guerra mundial activó un fuerte proceso de fomento industrial en nuestro país. Las facilidades para la

⁹ Durante el régimen de Porfirio Díaz la expansión de la economía exportadora fue creando las condiciones que propiciaron el surgimiento de una actividad industrial de relativa importancia. La nueva agricultura latifundista, orientada hacia la exportación; el desarrollo de la minería de metales de uso industrial, orientado también hacia el mercado externo, y la construcción de la red ferroviaria, todo ello va articulando los mercados antiguamente, locales va destruyendo las comunidades indígenas y las antiguas artesanías y va provocando el crecimiento de las ciudades, todo lo cual impulsa el surgimiento de actividades industriales orientadas al mercado interno. Op. Cit., Blanco.....p. 21.

¹⁰ En Puebla, D.F., Tlaxcala y Veracruz se localizaban los establecimientos fabriles de industria textil más grandes del país. En Jalisco, Morelos y Veracruz se encontraban importantes ind. productoras de alcohol y bebidas alcohólicas. En el D.F. y Sinaloa la ind. del tabaco. En entidades como Michoacán, Querétaro, Hidalgo y

inversión se ampliaron: los créditos a través de Nacional Financiera fluyeron, se dió una reducción en el impuesto sobre ventas y sobre el timbre, se generó infraestructura con gasto público, se dieron facilidades para la importación de maquinaria. Durante ese proceso de fomento industrial, se presenta un hecho sustancial que consiste en que el grueso de la instalación de las plantas se produce en zonas urbanas con cierto grado de desarrollo industrial o bien en aquellas con infraestructura urbana, las cuales no fueron tan numerosas, con todo el proceso que conllevó a la articulación de los mercados locales y sus consecuencias. Lo que caracteriza a la industrialización como altamente concentrada.

Las condiciones para una polarización regional de las actividades productivas de antemano estaban limitadas, ya que la ubicación de las plantas se hacían en lugares donde hubiesen condiciones para operar: condiciones de buen funcionamiento y de venta, cerca del consumidor, en concentraciones urbanas las cuales no eran muchas. Mientras la política oficial de industrialización, a través de las exenciones fiscales, la ley de industrias nuevas y necesarias y el fondo de garantía y fomento, promovía en alto grado la concentración industrial, en detrimento de la industrialización regional.

En ese contexto se inicia la industrialización mexicana, a través de la estrategia de la sustitución de importaciones, industrialización basada en la producción de bienes de uso final.

La Segunda Guerra Mundial provocó que la economía

estadounidense se convirtiese en una economía de guerra, al destinar su producción agrícola en gran proporción a surtir de alimentos el frente de batalla, tanto de las tropas norteamericanas, como de sus aliados. Ese crecimiento de la demanda va a permitir incrementar las exportaciones agrícolas mexicanas hacia los Estados Unidos, en volúmenes importantes y durante un largo periodo. Al mismo tiempo tal fenómeno se convirtió en la gran fuente de divisas necesarias para las importaciones que la fuerte industrialización mexicana exigía. La economía de guerra norteamericana trabó las exportaciones de bienes finales hacia los países predominantemente agrícolas, lo que genera una extraordinaria oportunidad para fomentar la industrialización de América Latina y en particular de México,¹¹ precisamente a través de sustituir importaciones de bienes de uso final, predominantemente de consumo no duradero, tales como alimentos enlatados, ropa, zapatos, cigarrros, etc.

La industrialización mexicana también tuvo condiciones internas que le dieron fluidez, como la relativa estabilidad política dado el manejo de cooptación política de los sectores obrero y campesino, por parte de la contrareforma Ávila Camachista, pudiendo introducir restricciones salariales favorables para abaratar el costo de la mano de obra¹² y la fuerza

¹¹ " De 1940 a 1946, las dificultades para importar productos industriales proporcionaron a las manufacturas domésticas la oportunidad de abastecer el mercado interno. Al mismo tiempo, se conquistaron algunos mercados de exportación, especialmente de productos textiles. En ese periodo se presentaron también obstáculos a la importación de maquinaria, dada su escasa disponibilidad en los mercados internacionales a causa de la guerra, lo que significó en la práctica dificultades para elevar la inversión industrial en el país. Sin embargo, la existencia de capacidad ociosa permitió el crecimiento en la producción de varias industrias, principalmente en las ramas textiles, hierro, acero, cemento, y pulpa de papel. Se estima que durante los años de guerra la producción manufacturera creció en más del 7% anual." Vid., Laos Hernández, Enrique. *La Productividad y el Desarrollo Industrial en México*. Edit., FCE., México, 1985, p. 30.

¹² " la política salarial restrictiva que va de 1938 a mediados de los años cincuenta, la cual pasa a jugar

corporativa y económica del Estado mexicano.¹³ Lo que permite que la acción estatal se exprese fuertemente en una política económica que desarrolle la estrategia de industrialización.¹⁴ Estrategia que por lo demás tiende a eliminar la producción artesanal-campesina, liberando mano de obra rural e iniciándose su reubicación hacia las grandes ciudades urbano-industriales.¹⁵

Uno de los componentes de la Política Económica que permite al Estado mexicano participar con fuerza en la industrialización es el gasto público, mismo que en la década de los cuarentas observa una tendencia creciente en su rubro económico.¹⁶ Mientras que el gasto social y administrativo, en ese mismo periodo se derrumba. En el rubro económico y en particular en el gasto de fomento industrial y comercial durante los cuarentas y cincuentas, tuvieron la tasa más alta de crecimiento aunque en términos de volúmen el gasto dirigido al transporte y las comunicaciones siempre fue mayor en dicho periodo.

El gasto en fomento industrial que aparte de apoyar la

un papel muy importante en los niveles de rentabilidad que impulsaron el proceso de industrialización." Vid., Huerta, Arturo. *Economía Mexicana Más Allá del Milagro*, Ediciones de Cultura Popular, México, 1987, p.p. 20-21.

¹³ "La especificidad nacional que dio lugar a la instauración sólida y estable de la industrialización, si recordamos la historia de otras naciones subdesarrolladas, fue la estabilidad política interna y la fuerza corporativa y económica del Estado." Vid., Cabral, Roberto. *Industrialización y Política Económica*, El Trimestre Económico 39., FCE., México, 1985, p. 77.

¹⁴ "conteniendo a la vez los conflictos entre clases y entre grupos de clase que el fenómeno de tránsito supone, por la combinación de los siguientes elementos: debilidad política y económica de los grupos oligarcas, control corporativo de la organización social y política de los obreros, y una burguesía nacional en surgimiento". Ibid., p. 77.

¹⁵ "Los años sesenta representan el punto de delimitación entre dos fases del desarrollo del capitalismo mexicano. De acuerdo con la modalidad de la acumulación de capital, la fase que rige, en general, hasta los años cuarenta y cincuenta, la hemos denominado de desarrollo extensivo de la acumulación de capital. En esta fase el desarrollo del capitalismo y la constitución del mercado interior se efectuaron sobre la base, principalmente de la eliminación de la producción doméstico-artesanal campesina y la proletarianización de la fuerza de trabajo procedente del campo. La masa del nuevo proletariado pasó a subsistir de la venta de su fuerza de trabajo a un amplio conjunto de empresas capitalistas en expansión que masificaban la producción de bienes salario. Consecuentemente, la producción agrícola de autoconsumo se desplomó a lo largo de los años cuarenta, de un 47% del total agrícola producido en 1940 a un 18% en 1950. En forma simultánea el grueso de la población nacional inició un proceso de reubicación en las ciudades, lo que condujo a la constitución de grandes núcleos urbano-industriales." Vid., Rivera, Miguel Ángel. *Crisis y Reorganización del Capitalismo Mexicano*, Ediciones ERA., México, 1987, p. 21.

¹⁶ "El gasto federal realizado en 1940 otorgó a las actividades económicas el 34.1% del total, 19.7% a las sociales y el 42.2% a las de administración. Para 1945 el primero ascendió hasta 41.4%, mientras los otros dos se reducían a 17% y 41.6% respectivamente. Al finalizar la década, en 1949 el gasto económico representó el

sustitución de importaciones en ramas de consumo personal como: alimentos, textiles, calzado y vestido, bebidas, madera y corcho, cuero, imprenta y editorial y tabaco conocidas como ramas maduras; también promovía la sustitución de importaciones en ramas intermedias y nuevas como: la química, metálicas básicas, minerales no metálicos, papel, hule, transporte, productos metálicos, maquinaria y aparatos eléctricos y maquinaria no eléctrica.

Por lo demás al iniciarse la década de los cincuenta la participación de las diferentes ramas en la producción nacional, la demanda interna, las importaciones y las exportaciones se expresaban de manera diferente. Así las ramas maduras participaban con un 72 por ciento en la producción nacional, con un 60.6 por ciento en la demanda interna, en las importaciones con un 8.8 por ciento y en las exportaciones con un 79.4 por ciento.

Las ramas intermedias participaban en un 18 por ciento en la producción nacional, un 19.9 por ciento en la demanda interna, un 31.2 por ciento en las importaciones y con un 19.0 por ciento en las exportaciones. Mientras que las ramas nuevas llegaban a un 10 por ciento de participación en la producción nacional, 19.6 por ciento en la demanda interna, 60.0 por ciento en las importaciones y un bajísimo 1.5 por ciento en las exportaciones, tal y como se puede observar en el cuadro 1.

CUADRO 1

Características de las Ramas Manufactureras en México, 1950
(participaciones del sector manufacturero)

	Producción	Demanda Interna	Exportación	Importación
Ramas Nuevas	10.2	19.6	60.0	1.5
Ramas Intermedias	18.1	19.9	31.2	19.0
Ramas Maduras	71.9	60.6	8.8	79.4

Fuente: Ros, Jaime. Industrialización y Comercio Exterior 1950-77., Revista Economía Mexicana, Núm. 2, CIDE., México, 1980, p.29.

Tal participación expresaba que la sustitución de importaciones vía bienes personales o no duraderos, al inicio de la década de los cincuentas era la sustitución predominante. Aunque desde luego convivía con la sustitución de bienes de consumo duradero que se encontraba en un nivel menor y avanzaba lentamente. Sustitución de importaciones predominante que manifestaba el perfil de país en proceso de industrialización con predominio agrícola, a saber: una alta participación de las ramas maduras en la producción del sector manufacturero, una alta participación en la demanda interna, al principio una gran capacidad exportadora con poca importación, lo que avivó un importante superávit comercial.

Pero a medida que la industrialización avanza, las ramas nuevas e intermedias revierten la importación haciéndola crecer y disminuyendo la exportación, dada la baja demanda interna, contrarrestando con ello el crecimiento del superávit comercial del sector manufacturero. Entonces el gasto público que se distribuyó en comunicaciones y transportes, así como en el fomento

industrial para los años cuarentas y cincuentas, desemboca en una sustitución de importaciones vía bienes de consumo no duradero, que durante 25 años fue dominante.

La política tributaria en la década de los cuarentas, fue una política que protegió las ganancias del sector industrial, ya que de esas ganancias la Secretaria de Hacienda solo retuvo el 3.6 por ciento de las utilidades, a través del Impuesto Sobre la Renta. Hacienda compensa tal protección aumentando el Impuesto Sobre la Renta al sector comercio en un 50 por ciento. En el caso de los impuestos indirectos también en esa década tienen un comportamiento al descenso, y ante las necesidades crecientes de gasto público que el mismo proceso de industrialización exigía, se financió haciendo dinero, provocando presiones inflacionarias.¹⁷

En cuanto a la política de financiamiento, Nacional Financiera se convierte más que en una promotora de valores y asistente financiera del Estado, en una promotora de inversiones,¹⁸ para el crecimiento del sector manufacturero en principio y posteriormente para las industrias básicas. Aunque finalmente Nacional Financiera si desarrolla el mercado de capitales y el mercado de valores.

Respecto a la política monetaria y en el caso particular de la oferta monetaria, a principios de los cuarentas, fue regulada

¹⁷ " Existe un gran número de explicaciones de la inflación: podemos a costa de simplificar el análisis, distinguir dos corrientes alternativas; por un lado tenemos la explicación monetarista que señala que si el nivel de la demanda agregada es mayor que la oferta agregada, y que si la oferta de dinero es mayor que la demanda de dinero, entonces se garantiza un crecimiento del nivel general de precios. Por el lado de la corriente estructuralista plantea que el nivel de precios depende sustancialmente de los efectos de los precios relativos, aunados a los desequilibrios sectoriales. Vid., Máttar, Jorge. Inflación y Precios Relativos., *Revista Economía Mexicana*, Num.5, CIDE., México, 1983, p. 69.

¹⁸ " En su papel de promotora industrial la Nacional Financiera pasó de destinar 1.9 millones de pesos en 1940 a 646.4 millones de pesos en 1950, centrando los recursos principalmente en la industria petrolera, el hierro y el acero, el cemento y los materiales de construcción, los alimentos, los textiles, el papel y la

por el encaje legal, aunque por otro lado para financiar el déficit fiscal se crea circulante. Ante los recursos escasos, en la segunda mitad de los cuarentas el crédito se hizo selectivo, lo que a la postre jugó un papel importante en la concentración industrial de fines de los sesentas.¹⁹

Para los años sesentas la migración de la población rural hacia las zonas urbanas con desarrollo industrial, había sido vasta, sin embargo dicho proceso disminuye de ritmo, pero no desaparece. El inicio de tal década marca para las ramas intermedias y nuevas un impulso en todos los niveles. Su participación en la producción y en la demanda interna crece sustancialmente, sus importaciones y exportaciones disminuyen pero aumenta la distribución de su producción internamente.

El avance de la sustitución de importaciones de bienes duraderos, bienes intermedios y bienes de capital en los sesentas, respecto a la sustitución de bienes no duraderos, es un hecho aceptado casi de manera unánime. Que conjuntamente se desarrolla con grandes necesidades de la época: dados los grandes conglomerados urbanos formados después de 20 años de industrialización, la necesidad de construcción estaba ahí presente; ampliar las comunicaciones, reforzar la producción agrícola y reubicar los flujos migratorios en las zonas urbanas. Ese conjunto de hechos conduce a una sustancial reorganización de

celulosa y las sustancias y los productos químicos." Op. Cit., Cabral, p.88.

¹⁹ " Con el fin de la guerra, la rápida salida de capitales extranjeros y la vuelta a los déficit de comercio exterior, al agotar las reservas de divisas y de oro del banco central obligaron, además de las devaluaciones monetarias, a modificar la política de oferta monetaria, que si bien continuó apoyándose en la creación de dinero recurrió también a mecanismos de selección crediticia y a la solicitud de préstamos del exterior. La selección de crédito, impuesta tanto por medio de concesiones de reducción del encaje legal si se destinaban los recursos así liberados hacia actividades que el propio Estado define, como mediante las recaudaciones a los bancos privados para el destino de sus créditos, se convirtió en la principal forma de control del

la política de intervención estatal y desde luego de la política económica. La estructura industrial mexicana tiende a cambiar en la década de los sesentas y es precisamente durante esta década cuando se desarrolla el llamado desarrollo estabilizador.

Es precisamente en este espectro que la reorganización económica que efectúa el Estado mexicano, camina en varios sentidos: ataca el aumento de precios restringiendo la emisión monetaria y manteniendo un nivel de subvaluación del peso mexicano que evitará elementos desestabilizadores. Se expresa una eficiente política de captación de ahorro que después de controlar el ritmo de la inflación genera una tasa de interés real positiva, que si bien crece en la década de los sesentas y hace costosa la inversión, se ve contrarrestada por la acción gubernamental de subsidios a través de impuestos, y materias primas subsidiadas a través de empresas públicas.

Así mismo genera condiciones para el incremento de la productividad del trabajo, subsidiando el abaratamiento de los medios de vida de los trabajadores, donde también la dinámica industrial de los sesentas y su productividad hacían posible por esa vía disminuir los costos de reproducción de la mano de obra, y por la presión que el ejército industrial de reserva imponía sobre la disminución del salario. Y complementariamente el financiamiento del déficit fiscal y del déficit en cuenta corriente, fueron financiados equilibradamente a través del incremento del encaje legal y deuda externa respectivamente.

Los años sesentas conducen al país al llamado milagro mexicano, que se expresa en un elevado crecimiento del 9.9 por ciento entre 1960 y 1965 y, casi el 13 por ciento entre 1965 y 1970; el desplome de ese crecimiento se va a convertir en la antesala de una crisis permanente que hará manifestar crudamente el ambulante.

El inicio de los setentas es precisamente la expresión del desplome de la ganancia, y el inicio de los desequilibrios macroeconómicos que a partir de ahí no han podido ser resueltos.

La política económica de la primera mitad de los años setentas, es una política que enfrenta desequilibrios tanto en el nivel general de precios, manejo cíclico del gasto público, fuertes enfrentamientos gobierno-iniciativa privada que conducen al descenso de la inversión privada, el PIB tiende a caer, el déficit fiscal tiende a incrementarse, el peso mexicano penetra en una fuerte sobrevaluación, la ganancia empresarial se desploma, el desempleo crece, la tasa de interés real alcanza niveles negativos descendiendo la captación y por primera vez de manera explícita se reconoce el gran problema de concentración poblacional, industrial, comercial y de servicios por el que atraviesan algunos centros urbanos del país. Hasta llegar al desequilibrio definitivo con la devaluación del peso mexicano en 1976, expresándose ya de manera abierta la crisis y el derrumbe de una forma de desarrollo.²⁰

Al iniciarse 1977 ante ese esquema se propone recuperar el

²⁰ Vid., Tello, Carlos. *La Política Económica 1970-1976*, Edit., Siglo XXI, México, 1978.

crecimiento de la economía mexicana, aprovechando las expectativas de fuertes ingresos en dólares por ventas de petróleo y el acceso al crédito externo, un gasto público en expansión va a permitir recuperar el crecimiento económico, atacar frontalmente el desempleo, aunque como contraparte se dispare la inflación y se afecte la captación de ahorro ante tasas reales de interés negativas. Mientras en la segunda mitad del sexenio se comience a agravar un déficit fiscal y en cuenta corriente por la gran salida de dólares, y un descenso en su entrada ante los problemas del precio del barril de petróleo en el mercado internacional.

En estos años la sustitución de importaciones vía bienes duraderos, bienes intermedios y bienes de capital se afianza y se vuelve predominante. Aunque la sustitución se concentró en mayor medida en los bienes duraderos, lo que hace avanzar lentamente la sustitución de bienes intermedios y de bienes de capital.²¹

Al inicio de los ochentas el llamado crecimiento con inflación estalla, conformando un cuadro inusitado para la economía mexicana: una deuda externa enorme para esos tiempos, una crisis de caja sin un dólar para cumplir con los compromisos del servicio de la deuda, se dispara la inflación, el PIB se desploma en (-5.0) por ciento entrando el país en una crisis que expresaba que la estrategia de respuesta al agotamiento del desarrollo estabilizador se había sobrestimado, confiando demasiado en elementos fortuitos como el mercado petrolero y los préstamos externos que cesaron en cuanto se avecinaba la insolvencia de la

²¹ Vid., Op. Cit., Ros. Jaime., p. 30.

economía mexicana. Esta crisis financiera produce el marco para que surja el ambulante como una respuesta viable al deterioro de los mecanismos del crecimiento.

La sustitución de importaciones durante el gobierno delamadrilista es un hecho agotado, ahora la estrategia debe cambiar, lo esencial en adelante será la sustitución de exportaciones, como una forma real de reorganizarse ante la crisis y encarrilarse en la corriente de la producción y comercio mundiales que cada vez más tendía a la globalización en sus relaciones. Restituir las condiciones para el crecimiento económico y darle calidad al desarrollo, a través del cambio estructural era la estrategia global.²²

La ruptura de los mecanismos tradicionales de regulación de la economía mexicana tales como: la protección de la economía, el subsidio productivo, aunados al adelgazamiento del Estado conjuntamente con la aplicación de programas del Fondo Monetario Internacional, provocan una destrucción económica permanente en el sexenio, que lo conducen a una contracción y al disparo de la inflación con tendencia hacia la hiperinflación, que es resuelta con la firma del Pacto de Solidaridad Económica (PSE), en el mes de diciembre de 1987.

Realmente el sexenio 1983-1988 ya en perspectiva se convierte en una transición para el sexenio salinista, pues la desprotección de la economía mexicana al quitarse los permisos previos de importación, la venta de paraestatales con De la Madrid, el

adelgazamiento del Estado, que reforzado con la reprivatización de la banca ya con Salinas en mayo de 1990, refuerzan su estrategia de continuidad para lograr el cambio estructural. Que sumado a la firma del TLC y la renegociación de la deuda externa pretendía hacer avanzar la sustitución de exportaciones. Ante ese esquema de cambios, la enorme entrada de capital externo directo, autónomo y especulativo tenía como base un tipo de cambio sobrevaluado en extenso lo que equivalía tener entre alfileres a la economía, que al quitárselos en el momento de intentar un ajuste lógico, el modelo se derrumbó.

Durante el período 1988-1994 el tipo de cambio se forzó demasiado, sin hacerle los ajustes correspondientes, -sólo se le hicieron cambios negociados de banda con los grandes especuladores- ante un contexto de concentración de inversión extranjera en el corto plazo, sumado a la incertidumbre provocada por la sucesión presidencial, el peso sufrió ataques especulativos que fueron la señal de alerta para los grandes inversionistas, quienes deciden retirar sus capitales, lo que conllevó a liberar el tipo de cambio y por ende a incrementar los niveles de inflación.

Así el 20 de diciembre de 1994, al iniciar lo que se conoce como el "error de diciembre", el peso se devalúa un 15% y pocos días después alcanza el 60%. Esta situación, aunada a la crisis bancaria, provocada por los compromisos denominados en dólares, y la elevación de las tasas de interés como medida necesaria para

sostener el peso, elevó el costo del crédito, así como las carteras en posesión de los bancos, lo que provocó la falta de liquidez y el incremento de la deuda externa.

Durante el período comprendido entre 1995 -2000, se aplicó una política económica totalmente recesiva, que buscó en un corto plazo restablecer las cuentas con el exterior, vía escogida a la de 1983, lo que provocó un aumento en el desempleo y una disminución en el poder de compra de los asalariados, tal y como había sucedido con las devaluaciones de 1976 y 1982.

2.1.2 Concentración de la Industria en la Zona Metropolitana de la Ciudad de México.

La presencia de un triángulo imaginario de fuerte actividad económica en el centro de la república, formado por las ciudades de Monterrey, Guadalajara y la Cd. de México, es un fenómeno producto de una industrialización regionalmente concentrada, que se inicia en los años cuarentas. Este triangulo muestra la concentración de la propiedad privada de medios de producción en unos cuantos individuos, y la existencia de un sinnúmero de personas desposeídas, las cuales se ven obligadas a vender su fuerza de trabajo para poder subsistir.

La concentración de la propiedad privada en estas principales ciudades de nuestro país, surge de la acumulación de capital en el proceso de industrialización llevado a cabo a partir de la segunda guerra mundial.

Por lo que para 1992, el 70 por ciento del Producto Interno Bruto del país se producía dentro de este triángulo, el 35 por ciento de la población de México se concentraba en esas 3 ciudades y su porcentaje de expulsión de población es de solo 7 por ciento.²³ En el momento actual la tendencia de ese triángulo es a incrementarse, dada la capacidad productiva existente; por ello los planteamientos teóricos de la descentralización señalan que las industrias tienen que salir de los centros urbanos como la ZMCM., Guadalajara y Monterrey, porque ahí se expresan elementos negativos como: la desarticulación de la política; la fragmentación de las decisiones económicas; el descontento social; el deterioro del ambiente; la absorción de recursos por el gigante urbano; el tamaño tan grande del conglomerado urbano que conlleva a la obtención de recursos decrecientes. Tales elementos están conduciendo a la desarticulación de la política y a graves problemas de ingobernabilidad. Por ello es necesaria, la formación de ciudades medias, intermedias o especializadas, conjugándose con un proceso de descentralización industrial, comercial y de servicios.

En el caso de la descentralización, las industrias viables para salir serían las no especializadas, las no motrices para no afectar la actividad económica de la región o efectuar la multisegmentación²⁴, como contraparte a los planteamientos oficiales a través de sus programas de formación de ciudades

²³ Vid., *Mapas Mercadológicos.*, Edit. Bimsa, México, 1992.

²⁴ En la presente investigación se entiende por multisegmentación, el cambio de diferentes segmentos (actividades económicas), por los que los agentes económicos no quieren abandonar el arrecife urbano, debido a varios factores, uno de ellos los niveles de productividad.

medias, intermedias o especializadas.

Mientras en la práctica, ni la descentralización ni el desarrollo de ciudades medias han tenido éxito, lo que ha acentuado el fenómeno de la concentración generalizada: concentración económica; concentración social y concentración territorial. En el caso de la concentración económica, ella se ha expresado en la economía mexicana desde los años cuarentas, acelerándose en los setentas y agravándose en la primera mitad de los noventas; prueba de ello es que para 1991, 30 empresarios producían el 20 por ciento del Producto Interno Bruto y para 1996 20 grupos corporativos dominan la economía mexicana.²⁵

Por el lado de la concentración social quienes más tienen, poseen mayor participación en el ingreso nacional, y quienes menos tienen muestra una tendencia a participar en menor medida en ese ingreso. Pese a que la misma estructura de la distribución del ingreso cambia muy poco en el tiempo.

En el caso de la concentración territorial la tendencia a la formación de una gran megalópolis es la tendencia actual. En ese sentido, los dos grandes procesos concentradores ya descritos han orillado a un fuerte proceso de terciarización de la economía mexicana. La presencia de estructuras oligopólicas que dominan las ramas de actividad económica más rentables, han reducido el movimiento de capitales entre las ramas dedicadas al sector secundario, lanzando los capitales menos poderosos al sector terciario, aunado a los controles salariales abriendo

²⁵ Vid., Diario El Financiero, 12 de febrero de 1996, p. 23.

oportunidades de empleo formal e informal para poder realizar dichos productos.

Esta tendencia en el contexto exclusivo de la ZMCM en tanto una zona geográfica sumamente concentrada, necesariamente tiende a amplificarse de manera extraordinaria. Durante los ochentas y los noventas se presentan los momentos álgidos de la economía informal, coincidiendo con precisión, con los grandes momentos de la crisis económica. La concentración de la Industria en la Zona Metropolitana de la Cd. de México, ante un contexto de oligopolización y de respuestas fondo monetaristas a la devaluación, hacen de la concentración de la industria un ente natural productor, virtual y real de economía informal; por lo que en si misma la industria concentrada en la ZMCM produce empleados informales.

Lo anterior es resultado de la progresiva acumulación de capital, ya que al irse modificando la composición orgánica del capital (relación que existe entre el capital constante y el capital variable), por la necesidad de aumentar la productividad del trabajo; el aumento de ésta productividad se manifiesta en la reducción de la masa de trabajo con respecto a la masa de medios de producción, es así que el número de personas empleadas decrece constituyendo un ejército industrial de reserva a disposición del capital, que no encontrando un empleo formal tienden a dedicarse a actividades informales o de subempleo.

La concentración y centralización de capital en la economía mexicana, como sus elementos naturales se expresan con mucha

fuerza a fines de los setentas y en la década de los noventas. En principio, se manifiesta en los setentas porque todo el desarrollo industrial iniciado en los cuarentas viene a desembocar en su forma más acabada precisamente en los setentas, es decir la oligopolización se presenta como resultado precisamente de esa política. Curiosamente es en esos años cuando se expresa la oligopolización de la banca mexicana que se enfrenta al gobierno mexicano, y la creación de grandes grupos corporativos en el terreno industrial los cuales eran beneficiarios del crédito bancario en la segunda mitad de los setentas, es decir, se da una fusión entre banca y grupos corporativos industriales dónde los recursos financieros de la banca se autootorgaban a su contraparte industrial.²⁶

Tal oligopolización tanto en el terreno financiero como en el industrial, inhiben la movilidad de los capitales sobre todo en el sector secundario, expresándose ahí el fenómeno de la terciarización. Que viene a convertirse en uno de los antecedentes del crecimiento de la economía informal. Sumado a ese mecanismo ya en los ochentas se expresa la política de estabilización propuesta por el Fondo Monetario Internacional consistente en contraer el crecimiento económico, y ello en conjunto produce desempleo y economía informal.

La oligopolización se recompone en los ochentas llegando a una nueva fase más fortalecida en la primera mitad de los noventas volviéndose a combinar con mecanismos de política económica como

²⁶ Por otra parte, el carácter oligopólico de la banca que antes de la nacionalización se hallaba en parte

el neoliberalismo que por si mismos producen terciarización y economía informal.

2.2 La Política de Fomento del Sector Agrícola

El sector agrícola, el sector dominante de los años treinta, el gran sector productor de alimentos, en torno al cual giraba el crecimiento económico de México; se convierte para los años cuarentas en la base sustancial de la industrialización vía sustitución de importaciones. La industrialización mexicana acelera su proceso en los cuarentas, se ve financiada a través de las divisas generadas por el sector agrícola; como resultado de que antes de 1965, el sector tenía tasas de crecimiento positivas, que hicieron posible consolidar la sustitución de importaciones tanto de consumo final duradero como no duradero. Sin embargo para 1965, la crisis del sector se comienza a manifestar al llegar a una tasa del -5.0 por ciento.

La crisis agrícola se expresa por un severo descenso de la inversión pública hacia el sector, el marco en donde ya para esos años el peso del sector secundario hacia definir a México como predominantemente industrial y se había convertido en el gran receptor de capital. Tal crisis provoca que se acelere la migración hacia los centros urbanos, pero sustancialmente hacia la Ciudad de México, y esa presión va a conformar el crecimiento de la llamada Zona Metropolitana de la Ciudad de México, que se había

asociada a ciertos grupos industriales, propiciaba la asignación del crédito con criterios diferentes a los del rendimiento de los proyectos." Vid., Planade., Secretaría de Programación y Presupuesto., México, 1983, p.96.

formado después de varias décadas de migraciones, producto de la destrucción de la producción artesanal en los años cuarentas y cincuentas. Aunado a esos procesos las estructuras de poder en el campo se convierten en un obstáculo para el avance empresarial en el sector agropecuario.

A partir de ahí el sector agropecuario entra en un agudo proceso de descapitalización, provocando que el país se convierta de exportador a importador neto de granos.²⁷

Desde el inicio de 1970, se hace evidente una crisis global en el campo mexicano, que se caracteriza por la baja en los niveles de producción de alimentos y por una insurgencia campesina en todo el país, en busca de la redistribución de las tierras y de mejores precios de garantía.

Para 1974 se invierte el 17.3 por ciento de la inversión pública total, para 1975 se incrementa a un 20 por ciento. El crédito agropecuario también se incrementó de 1970 a 1975 en un 23%, y del 46% en 1976 en un 46 por ciento. Sin embargo los resultados no se tradujeron en los crecimientos esperados de la producción, estos fueron menores.

En la segunda mitad de los setentas, existe un abandono en este sector, ya que la política económica se sustentó sobre el petróleo, lo que agudizó la crisis agrícola, y la importación de granos y oleaginosas. Se crea la Ley de Fomento Agropecuario, que representó un esfuerzo para organizar y planear las actividades de

²⁷ "en 1960 los alimentos importados representaban el 0.96 por ciento del total de la producción nacional, en 1970 pasa a ser del 5 por ciento y en 1980 alrededor del 25 por ciento." Vid., Diario Punto, México, 16 de enero de 1984, p. 3.

este sector, a fin de adecuarlas a las necesidades del país, aunque al final no se logran las metas planeadas, representando un fracaso de la política agropecuaria.

En diciembre de 1983, al darse modificaciones en la Ley Federal de la Reforma Agraria, se pretende corporativizar la producción rural es decir, incluir a los campesinos como asociados en la empresa capitalista del campo.²⁸ Sector rural que para 1985 sólo se podía beneficiar del crédito el 55 por ciento de la tierra cosechable del país, por lo escaso de los recursos. Mientras que de cada peso destinado al campo para 1985, únicamente llegaban 30 centavos, pues los otros 70 centavos eran absorbidos por 400 mil burócratas de los organismos oficiales del ramo.²⁹ Además la política de precios de garantía frenaba la acumulación de capital.

Con la modificación del artículo 27 constitucional en 1993 se inicia la venta de tierras ejidales, y su venta se promueve ya no veladamente como desde hace muchos años, donde muchos pequeños propietarios acumularon grandes extensiones precisamente comprando tierras ejidales, con esto se daba luz verde para la venta legalizada de los ejidos, y también para su explotación con un sentido empresarial, que realmente era el fondo de las reformas. Ya que la figura jurídica del éjido al menos oficialmente obstaculizaba el desarrollo capitalista en el campo; en consecuencia en el sexenio salinista amplificó la migración de las

²⁸ "Incluir a los campesinos como asociados en la empresa capitalista del campo." Vid., Diario Punto, México, 9 de enero de 1984, p. 14.

²⁹ "De cada peso destinado al campo, este año únicamente llegarán 30 ctvs. pues el resto se destinarán a los 400 mil burócratas de los organismos oficiales del ramo. Así, de la suma destinada en 1985 para la producción de alimentos, estimada en más de dos billones y medio de pesos, el 70%, será absorbido por empleados de SARH, SRA, Banrural, Conasupo, Fertimex, Anagsa y Pronagra, entre otras, además de 67 empresas paraestatales, fideicomisos, e inst. de enseñanza agraria. Vid., El Financiero, 29 abril, México, 1985, p. 26.

zonas rurales hacia los centros urbanos de nuestro país, y hacia los Estados Unidos.

Esto refleja la participación tan poco representativo del sector agropecuario en la economía nacional de 1982 al 2000, y entre 1982 a 1992 se obtuvieron tasas promedio negativas del -2.6%., solo la tasa más alta se obtuvo en 1990 con 5.9% mientras que la menor 0.2% en 1997 y en el 2000 un 0.6%.

Las cifras anteriores muestran la tendencia que ha tenido la participación del sector agropecuario en el PIB, lo que ha provocado que a lo largo del tiempo la migración de la población rural a las ciudades se vea incrementada en busca de un empleo, o bien, que se haya orientado hacia los E.U., sobre todo en la última década.

2.3 Concentración del Capital, la Industria y la Fuerza de trabajo en la Zona Metropolitana de la Ciudad de México (ZMCM).

La infraestructura urbana establecida en la ZMCM esta dotada de una capacidad extraordinaria de atracción de capital, de industria y de fuerza de trabajo. Tal concentración al moverse en un contexto oligopólico y de una política de estabilización del Fondo Monetario Internacional, es potencialmente productora de economía informal.

CUADRO 2

Tasas de Crecimiento del Sector Agropecuario respecto al PIB
(variación real anual en por ciento)

Año	%
1982	-2.0
1983	2.0
1984	2.7
1985	3.8
1986	-2.7
1987	1.4
1988	-3.8
1989	-2.3
1990	5.9
1991	2.2
1992	-2.2
1993	2.9
1994	0.9
1995	0.9
1996	3.6
1997	0.2
1998	0.8
1999	3.6
2000	0.6

Fuente: Informe Anual e Indicadores Económicos del Banco de México.

Los grandes intereses de productividad y de ganancia que se mueven en esa gran concentración y que son producto de la misma, no permiten que la descentralización avance, lo que conlleva a sostener y a reproducir dicha concentración.

Cada año México agrega a su población un promedio estimado de dos millones de habitantes, lo que provoca una mayor presión sobre los recursos naturales y un incremento en las demandas sociales. Un intento de solución ha sido disminuir los índices de

crecimiento poblacional y distribuir la población de acuerdo con un esquema de desarrollo regional no centralizado. Sin embargo, una población de la magnitud de México, ejerce presiones considerables sobre vivienda, empleo, educación y transporte entre otros.

Pese a que las políticas gubernamentales han favorecido una modificación perceptible en la dinámica de la población, la profunda influencia de la industrialización y sobre todo del sector servicios aún sigue siendo un reto.

Los desequilibrios regionales, los rezagos sectoriales- principalmente el agrícola- dan testimonio de las repercusiones de los cambios de la economía nacional en la población. El acelerado crecimiento industrial no pudo absorber la nueva mano de obra y en cambio originó patrones territoriales de distribución de la población únicos en América Latina. Ciudades como las de México, Guadalajara y Monterrey concentraron en 1985 el 28 por ciento de la población nacional y aportaron cerca del 65 por ciento del PIB.,³⁰ en contraste, cerca de 90 mil comunidades de menos de 2 mil 500 habitantes que contienen el 33 por ciento de la población, participan mínimamente en la producción nacional de bienes y servicios estando al margen de los beneficios económicos del país.

Para 1985 de los aproximadamente 13 millones de campesinos que existían en el país el 48 por ciento estaban desempleados, mientras que un 1 millón 500 mil salieron hacia E.U., y la emigración a ciudades como Distrito Federal, Guadalajara, y

³⁰ Vid., Diario El Financiero, 12 de octubre de 1989, p. 42.

Monterrey ascendió a 200 mil. Ello demuestra que tanto por los efectos de la política de estabilización neoliberal, como la problemática peculiar del campo mexicano, (ya sea el problema del tipo de propiedad, el minifundio, la falta de inversión o la falta de un desarrollo empresarial con plenitud) y la concentración y centralización de capital, expulsan gente, concentrándose en los centros urbanos como el Distrito Federal, haciendo crecer su PEA con sus consecuentes presiones sobre la tasa de ocupación, desocupación y el crecimiento de las actividades informales. Sumándose a todo ello el natural incremento de la PEA por sus habitantes de origen urbano.

Por el lado de la concentración industrial el Distrito Federal generaba para 1989 el 25.2 por ciento del PIB, y concentraba más de 25 mil industrias principalmente pequeñas y medianas.³¹En la Ciudad de México y su área metropolitana se produce más de un tercio del total de bienes. Por todo lo anterior, en la ZMCM se encuentra el mayor problema de concentración industrial y poblacional a nivel nacional. No obstante no se han logrado articular suficientemente las cadenas productivas ni integrar la industria.

En ese sentido entonces, nuestro país al agregar a su población un promedio de dos millones de habitantes por año, y el campo mexicano al expulsar hacia los grandes centros urbanos entre 200 y 300 mil gentes por año, se genera una tremenda presión de concentración de fuerza de trabajo en los centros urbanos, a la

³¹ Vid., Diario El Financiero, 5 de abril, México, 1989, p.39.

cual hay que crearle oportunidades de empleo. Y si a eso le sumamos una concentración de capital en los centros urbanos que reduce las posibilidades de inversión y de dar empleo en el campo, aunado a 14 años de una política económica como la neoliberal, que ha sido productora neta de desempleo y subempleo.

La concentración económica se manifestaba fuertemente en el sector industrial, pues el 0.5 por ciento de los establecimientos industriales ocupaban al 28.4 por ciento del empleo industrial y generaban el 42 por ciento de la producción industrial. En el caso del comercio la concentración económica también se presenta, ya que el 1.3 por ciento de los establecimientos existentes en 1985 generaba el 51.4 por ciento del valor de los ingresos del comercio del país. Y en los servicios, el 2.1 por ciento de los establecimientos concentraban el 48.8 por ciento del total de ingresos del sector.³²

Las necesidades de inversión en algunas ramas que exigen montos muy altos de recursos, dan lugar al surgimiento de monopolios naturales como los que existen en la industria petrolera, eléctrica, ferrocarriles, siderúrgicas, alimentos enlatados, cervecera, cementera, petroquímica y televisión, entre otras. En el segundo nivel de esta cadena se encuentran las empresas que conforman verdaderos grupos y que se coordinan a través de las llamadas controladoras. Tal concentración económica se da a través de los elementos operativos como la fusión y la adquisición de empresas.

³² "Los monopolios en México" Vid., Diario El Financiero., 21 de diciembre de 1988, p. 38.

2.4 La Crisis Económica 1982-2000.

El abandono oficial de un modelo de crecimiento económico para fines de 1982, y el surgimiento del modelo de corte neoliberal, expresaba el agotamiento del modelo anterior, la gran ruptura del patrón hegemónico, la ruptura del pacto sustancialmente entre la burocracia política y la clase empresarial, de facto era una ruptura que requería la aplicación de otro eje de crecimiento, y un nuevo colaboracionismo implícito entre las clases.

La idea de volver al crecimiento y darle calidad al desarrollo, junto con la nueva estrategia de apertura comercial, permeó el inicio del período 83-88, pero los grandes compromisos con el Fondo Monetario Internacional, conllevaron a una política de estabilización en economía abierta propuesta por éste. Proceso contraccionista de la demanda agregada, pero inhibiendo la oferta agregada, condujo al disparo de la inflación, y ello se expresó en un esquema de bajo crecimiento con altísima inflación. Descendiendo el nivel de vida del grueso de la sociedad mexicana, lo que obliga a la amplificación de la economía informal, puesto que descienden las oportunidades de tipo productivo.

En ese sentido dicho acuerdo político y su ulterior descomposición condujo a una ruptura total que se expresa con la nacionalización de la banca, y a la construcción de una coyuntura política que va a permitir el arribo de un segmento de la clase política mexicana que nunca había gobernado: los cuadros

gubernamentales educados en los E.U. Y junto con ellos arribaba también, pero veladamente la nueva concepción de lo que debía ser el Estado respecto a la economía. Cerca estaban los días para entrar al GATT; para quitar los permisos previos de importación; para la venta de las paraestatales; para la reforma a la inversión extranjera; el TLC; la renegociación de la deuda; para el cambio estructural en la industria, en el sector financiero, en el comercio exterior y en la distribución del ingreso...etc., no importaba, los hombres habían llegado.

Para 1983 el nuevo gobierno formado por ese segmento de la clase política mexicana, señalaba la necesidad de corregir los problemas estructurales de la economía mexicana.³³ Para que el crecimiento que se generara se extendiera en el tiempo y no se cayera de nuevo en el círculo vicioso devaluación-inflación.

Es precisamente en 1983 que el cambio estructural con lentitud se ponía en marcha y a la par se instrumentaba en la práctica un descenso de la demanda agregada, que tenía como fin bajar la presión del proceso inflacionario, cambiando la distribución del ingreso nacional donde el gasto en la formación de capital fijo fuese más dinámico que el gasto en consumo corriente. Para 1983 el PIB se desploma en un -4.2 por ciento, y el proceso inflacionario se reduce. Para 1984 el PIB se recuperaba con un 3.4 por ciento aunque para 1986 volvería a caer en un (-

³³ "El adecuado aprovechamiento de nuestro potencial de desarrollo requiere la corrección de los problemas estructurales que aquejan a la economía y que se han agudizado con el paso del tiempo. Las principales deficiencias de la economía, se manifiestan, fundamentalmente, en las siguientes cuatro líneas:

- * Desequilibrios del aparato productivo
- * Insuficiencia del ahorro interno
- * Escasez de divisas
- * Desigualdades en la distribución de los beneficios del desarrollo. Vid., Op. Cit., Plan Nacional de Desarrollo, 1982-1988. p. 89.

3.8) por ciento y aquí la inflación ya no cedería hasta llegar a un máximo de 160 por ciento en 1987.

En este contexto el grueso del marco macroeconómico se desarticula; el medio circulante se eleva para 1987 en 144.5 por ciento; el costo del dinero medido en -Costo Porcentual Promedio (CPP), se dispara en febrero del 1988 a un 135.8 por ciento; el encaje legal se sitúa en 90 por ciento; la PEA ocupada se reduce, la PEA desocupada se dispara y el crecimiento de la economía informal inicia un incremento irreversible, el salario pierde poder adquisitivo en 54 por ciento, etc. Es precisamente en el período 1983-1988 que se manifiesta un marco macroeconómico errático, y ese marco es producto de la llamada política neoliberal.

Durante período, cerca de 2 millones de personas se agregan a la población mexicana; el campo mexicano expulsa 300 mil personas por año a los centros urbanos y 1 millón y medio cruzan la frontera norte.³⁴ Mientras ello sucede, la política neoliberal contrae la demanda agregada y se convierte en una extraordinaria productora de desempleo. Y si el empleo es una forma de redistribuir el ingreso, la política neoliberal concentra el ingreso y entorpece su distribución, al destruir el empleo e incrementar la pobreza.

En ese sentido el modelo neoliberal desarticula el marco macroeconómico en extenso, e inicia en 1985 un proceso más vasto: la desregulación de la economía mexicana. Que encuentra su

³⁴ Vid., Diario El Financiero, 12 de octubre de 1989, p.42.

continuidad y ajuste en el período 89-94, y que en abril del 1992 con el pretexto del recalentamiento de la economía, el modelo la vuelve a contraer, alejándose de las expectativas de empleo, y de dinámica económica.

Para 1995 a raíz de la devaluación de 1994 el modelo neoliberal inicia de cero nuevamente en la economía mexicana; la devaluación técnicamente no produce crisis, sólo aumento de precios, quién produce crisis es la contracción de la demanda agregada (que cuando supera a la oferta agregada para el modelo neoliberal distorsiona los precios relativos y genera inflación, por ello cuando se devalúa y ello genera inflación el modelo propone contraer la demanda agregada para su posterior reequilibrio con la oferta agregada y de esa manera disminuir la presión sobre los precios),³⁵ vía disminución del crédito en un porcentaje elevado. La idea es que tal contracción de manera lenta y gradual se vaya emparejando a la oferta agregada (capacidad de producción del país) para que se produzca la menor presión en los precios.

Desgraciadamente tal mecanismo se ve roto en 1994 al forzar el tipo de cambio y fracasar por ese lado el modelo neoliberal, al expresarse con una terrible devaluación, producida por un peso sobrevaluado, desconfianza por la pugna política por el poder, grandes montos de deuda concentradas para su vencimiento en el

³⁵ "Aunque es cierto que los desequilibrios básicos entre la oferta y demanda pueden obedecer a factores externos, tales como un deterioro exógeno de la relación de intercambio o un incremento de los tipos de interés externos, estos desequilibrios con frecuencia pueden atribuirse a políticas internas inadecuadas que fomentan una expansión de la demanda agregada interna excesivamente rápida en relación al potencial productivo de la economía y distorsionan gravemente los precios relativos." Vid., Khan Knight. Los Programas de Ajuste Respaldados por el Fondo y el Crecimiento Económico., Fondo Monetario Internacional, *serie de Estudios Número 41*, Washington, 1985, p.3.

corto plazo conllevaron a ataques especulativos que fueron percibidos por los inversionistas institucionales como graves por lo que se tuvo que liberar el tipo de cambio a las fuerzas del mercado. Dicho modelo neoliberal cumplió ya 20 años en México sin poder funcionar, y lo único que ha provocado es el despertar de su sueño al México bronco, al provocar una mayor disparidad en la distribución del ingreso, perdida de fuentes de empleo y un incremento muy notorio de la pobreza.

CAPITULO III
CARACTERISTICAS DEL EMPLEO Y DE LA MANO DE OBRA
EN EL PAIS Y EN EL DISTRITO FEDERAL, 1982- 2000

3.1 Estructura de la Población Económicamente Activa en el País.

Para poder comprender el fenómeno del ambulantaje en el Distrito Federal es necesario analizar el comportamiento del empleo, desempleo y subempleo en la república mexicana.

Estas variables estas asociadas a conceptos que generalmente utilizan para realizar estudios que permitan medir las características de ocupación de la población.

Desde la perspectiva económica la población esta dividida en dos grandes grupos, la Población Económicamente Activa (PEA) y la Población Económicamente Inactiva (PEI).¹

La Población Económicamente Activa (PEA) es aquella, según el INEGI cuyas edades oscilan entre los 12 y los 60 años. Así tenemos que entre 1982 y 1987 la PEA crece en 19.6 por ciento.² Dicho crecimiento se mueve en un marco macroeconómico errático que afecta su absorción sustancialmente. Durante el período que va de 1988-1995, la PEA alcanza una participación-promedio del 53.4 por ciento, mientras que de 1995 - 2000 la participación promedio se elevó a más del 55%, entre la población de 12 años en adelante, véase cuadro 3.

¹ Por Población Económicamente Activa entendemos toda aquella población cuya edad fluctúa entre 12 y 65 años de edad, que se encuentran ocupadas o que tienen una situación de desocupación de desocupación abierta. Incluye a la población ocupada y población desocupada.

² Por Población Económicamente Inactiva se entiende a las personas de 12 años y más que no se encuentran ocupadas ni desocupadas, es decir no tenían empleo ni tampoco hicieron trámite alguno para conseguirlo. Incluye a los desocupados encubiertos, amas de casa, estudiantes y otros.
Nota de la autora de esta investigación.

² "De acuerdo con el Sistema de Cuentas Nacionales de la Secretaría de Programación y Presupuesto, la Población Económicamente Activa nacional entre 1982 y 1987, creció 19.6 por ciento." Vid., Diario El Financiero, martes 29 de noviembre de 1988, p. 22.

CUADRO 3
Población Económicamente Activa Nacional 1988-2000
(comprende 39 áreas urbanas)
Porcentajes

Años	%
1982	49.7
1983	50.1
1984	50.5
1985	50.9
1986	51.0
1987	51.1
1988	51.7
1989	51.9
1990	51.8
1991	53.3
1992	53.8
1993	55.1
1994	54.8
1995	54.7
1996	55.4
1997	56.2
1998	56.6
1999	55.8
2000	56.3

Fuente: INEGI, Estadísticas Económicas, Indicadores de Empleo y desempleo, Abril 2001.

La población en edad de trabajar durante el período 1982-1987, se incrementa en un contexto de desequilibrio macroeconómico, que no le permite ser absorbida por el mercado de trabajo en términos importantes, pues la contracción de la demanda agregada provoca el desplome del producto interno bruto: en 1983 se llega a un - 4.2 por ciento; en 1984 hay una mejoría y llega a

3.6 por ciento; en 1985 desciende a 2.6 por ciento; en 1986 nuevamente se desploma en (-) 3.8 por ciento; en 1987 tiene una leve recuperación de 1.9 por ciento; y en 1988 el PIB llega a 1.2 por ciento, recuperándose para los noventas.

Sin embargo en los períodos 1991, 1992, 1993, disminuye nuevamente en un 4.2%, 3.6% y un 2.0% respectivamente, para 1994, se recupera a un 4.4%, pero esto no dura lo suficiente y en 1995 tiene una caída trascendental de un (-6.2%), teniendo una recuperación para 1996 del 5.1%, manteniendo una tendencia a la alza en 1997 al 6.8%, disminuyendo nuevamente en 1998 un 4.9% y aún más en 1999 del 3.8% y para el 2000 se recupera al 6.9%. Como lo podemos observar en el cuadro 3.

Tal descenso en el nivel de la actividad económica necesariamente se expresa en un nivel menor de absorción de la PEA., provocando tasas importantes de PEA desocupada a nivel nacional. Por ello la PEA ocupada en el período 1982-1987 sólo crece en un 2.4 por ciento.³ Dicho intervalo de tiempo es tan errático que no sólo se desploma el PIB., también lo hace el ahorro, el financiamiento y se eleva el costo del dinero al grado de que en febrero de 1988 el Costo Porcentual Promedio llega a un 135.8 por ciento,⁴ que ni siquiera en ese grado se llegó en 1995 dónde se da un descenso histórico de (-) 6.9 por ciento en el PIB, entre 1996 y 1997 existe un repunte del 5.1% al 6.8% respectivamente, sin embargo en 1998 el PIB, vuelve a disminuir en un 1.9% y para 1999 un 3.0%, en el 2000 el PIB se incrementa un

³ Ibid.

3.1%. Estas cifras muestran el comportamiento inconstante de crecimiento del PIB, dentro de la economía mexicana.

CUADRO 4
Serie Histórica del PIB
Porcentajes
Base=1980

Años	%
1982	(- 0.6)
1983	(-4.2)
1984	3.6
1985	2.6
1986	(-3.8)
1987	1.9
1988	1.2
1989	4.2
1990	5.1
1991	4.2
1992	3.6
1993	2.0
1994	4.4
1995	(-6.2)
1996	5.1
1997	6.8
1998	4.9
1999	3.8
2000	6.9

Fuente: INEGI Y Banco de México, Sistema de Cuentas Nacionales de México.

Otras variables que hicieron posible ese marco macroeconómico sumamente errático, fue el aumento del ritmo de los precios: en 1983, producto de la contracción de la demanda agregada la

⁴ Vid., Diario El Financiero, viernes 11 de agosto de 1989. Sección Financiera, p. 1.

inflación se reduce, pero para 1984 se inicia el despegue y se llega en 1987 a un 159.2 por ciento; mientras que de 1988 al 2000, la tasa de inflación decrece de un 51.7% a un dígito de 8.9%.

CUADRO 5
Indice Nacional de Precios al Consumidor
(variación porcentual respecto al año anterior)

Año	Incremento anual
1982	98.8
1983	80.8
1984	59.2
1985	63.7
1986	105.7
1987	159.2
1988	51.7
1989	19.7
1990	29.9
1991	18.8
1992	11.9
1993	8.0
1994	7.0
1995	51.9
1996	27.7
1997	15.7
1998	18.6
1999	12.3
2000	8.9

Fuente: Informes Anuales del Banco de México, 2000 y 2001

Por otro parte, el medio circulante en 1986 y 1987 también se dispara en 72.1 y 129.7 por ciento respectivamente; mientras que de 1988 al 2000, la directriz es disminuir el medio circulante como política antiinflacionario, provocando aún más la contracción

de la economía nacional. Por lo que se observa en 1994 un 4.3% y en 1995 un 4.8%. Sin embargo se vuelve a incrementar en 1996 al 2000 presentando un 42.9% y un 15.4% respectivamente.

CUADRO 6
Medio Circulante a Nivel Nacional
1982 - 2000
(variación porcentual de los saldos a diciembre)

Año	%
1982	54.1
1983	41.4
1984	62.3
1985	53.8
1986	72.1
1987	129.7
1988	58.1
1989	40.6
1990	62.6
1991	118.3
1992	15.9
1993	19.2
1994	4.3
1995	4.8
1996	42.9
1997	32.7
1998	19.2
1999	26.1
2000	15.4

Nota: Incluye moneda metálica, billetes y cuentas de cheques).

Fuente: Indicadores Económicos, Banco de México.

Por otro lado, el déficit financiero llega en 1987 a un 15.8

por ciento del PIB; mientras que en 1990 alcanza uno de los niveles más bajos con un 3.5%, lo que registra la tendencia decreciente en el déficit financiero, como una muestra más de la política neoliberal, la cual no ha permitido obtener un crecimiento económico.

El encaje legal se eleva a 1990 por ciento,⁵ el 50 por ciento de la inducción vía activos financieros⁶ del financiamiento interno del Banco de México era para el financiamiento del déficit presupuestal del sector público mexicano, absorbiendo recursos productivos.

Todo ello genera en el terreno productivo una tremenda contracción de la inversión privada, por lo que el ritmo de la ocupación de la PEA disminuye.

Ello nos demuestra que la devaluación técnicamente en estricto sentido, nunca ha producido crisis entendiéndola como un descenso en el nivel de la actividad económica, lo único que produce es inflación, y como producto de ella desequilibrio de la actividad productiva pero nunca comparada con la política de contracción de la demanda. Contraer entonces la demanda agregada como sistema produce desempleo, haciendo perder a la economía la capacidad de absorber una PEA en crecimiento.

⁵ "El incremento del encaje legal práctico -como monto de depósitos que los bancos deben colocar con el gobierno, el banco central o cajones de inversión predeterminados- de menos de 49 por ciento a 90 por ciento, constituye sin duda, un rudo golpe para la actividad productiva del país." Diario El Financiero., lunes 15 de julio de 1985, p. 4.

⁶ "La creación de dinero por lo regular tiene 3 formas: El enfoque del balance, la compensación de cheques y la expansión múltiple de la oferta monetaria." Vid., Brace, Jovanovich. Macroeconomía., Edit., SITESA., p. 203.

CUADRO 7
Balance Público Financiero e Inversión Privada
como porcentajes del PIB
(variaciones reales en por ciento)

Año	Balance Público Financiero	Inversión Privada
1982	-16.90	12.4
1983	-8.60	11.0
1984	-8.50	11.3
1985	-9.04	12.5
1986	-16.00	12.9
1987	-15.80	13.2
1988	-12.30	14.2
1989	-5.50	13.3
1990	-3.64	13.7
1991	-1.37	14.9
1992	0.44	16.6
1993	0.66	16.2
1994	-0.12	16.4
1995	-0.01	-28.2
1996	0.01	26.7
1997	0.72	23.5
1998	-1.25	13.8
1999	-1.13	7.2
2000	-1.10	9.2

Fuente: Informes Anuales e Indicadores Económicos del banco de México.

La Población Económicamente Activa a nivel nacional en 1982 fue de 22.5 millones de personas, en tanto que en 1987 ascendió a 26.7 millones. El número de empleados en 1982 fue de 19.8 millones

de personas, en 1987 sólo fue de 20.3 millones lo que nos expresa una tasa baja de PEA ocupada de 2.4 por ciento como ya se observó.

Tal fenómeno desemboca en situaciones de descenso del personal ocupado en el sector formal, pues a partir de 1985 se observan descensos acentuados: en 1985 se da un 2.3 por ciento; en 1986 un (-1.7) por ciento; en 1987 llega a un 1.0 por ciento; en 1988 (-0.2) por ciento,⁷ implicando ello un menor empleo en el sector formal de la economía.

Por otro lado para el período 1988-1994 la Población Económicamente Activa nacional crece en un 16%,⁸ en un contexto de más estabilidad -excepto 1995 desde luego- pues tanto el Producto Interno Bruto como el proceso inflacionario no son tan erráticos. El PIB en todo el período es positivo con una reducción en 1993, y la inflación disminuye considerablemente de 166.7% de 1987 a 7% en 1994. El año de 1995 si bien en términos de PEA el ritmo mensual de crecimiento es parecido a todos los años del sexenio salinista, la ruptura se da por el lado de la desocupación abierta, pues llega a tasas mensuales de crecimiento de 7%⁹ por tasas mensuales del 2 y 3%¹⁰ del intervalo 1988-1994.

Finalmente para el período 1994-2000, las tasas de desempleo

⁷ Vid., Diario *El Financiero*, viernes 17 de marzo de 1989, p. 40.

⁸ INEGI, Información sobre Empleo en Compact Disc, de 1987 a 1996.

⁹ *Ibid.*

abierto alcanzaron una máxima de un 6.3% en 1995 y de un mínimo 2.2% para el 2000.

3.2 Estructura de la PEA en el Distrito Federal

La Población Económicamente Activa en el Distrito Federal para 1980, fue de 3 312 581 personas, mientras que para 1990 fue de 2 961 270. Aquí observamos una tasa media anual en descenso de diez años de (-1.12) por ciento,¹¹ porque la Población Económicamente Inactiva en esos diez años crece a una tasa media anual de 2.25 por ciento.¹² Es decir, la tendencia de la PEA de la Ciudad de México no difiere de la tendencia que adopta la PEA nacional que para los noventa se reduce. Tal comportamiento se explica por los efectos de la política de reducción del ritmo de crecimiento de la población implementada desde el sexenio de Luis Echeverría, que recién se expresa en los noventa.

3.2.1. Población Económicamente Activa Ocupada

La Población Económicamente Activa ocupada comprende todas las personas de 12 años y más que realizan algún trabajo a cambio de un ingreso.

En el Distrito Federal para 1980 de 3 312 581 personas que

¹⁰ Ibid.

¹¹ Tasa Media Anual calculada de la siguiente manera: se divide el año de estudio entre el año base, al número de años se le resta uno. Tales datos se ubican en las tablas de interés compuesto: los años se buscan a nivel renglón y el resultado de la división se busca a nivel columna y en la celda dónde hagan coincidencia los dos datos se encuentra en la parte superior la tasa de interés en cuestión. Nota de la Autora de esta investigación.

¹² Vid., XI Censo General de Población y Vivienda. Síntesis y Resultados., INEGI., México, 1994. p. 57.

formaban la PEA 3 293 615 estaban ocupadas o sea un 99.4 por ciento y 18 966 personas de esa PEA estaban desocupadas es decir sólo el 0.6 por ciento se encontraban desocupadas. Para 1990 de 2 961 270 personas que formaban la PEA, 2 884 807 se encontraban ocupadas y 76 463 desocupadas, donde el 96 por ciento de la PEA se encontraba ocupada y el 4.0 por ciento desocupada.¹³

Para 1980 en el Distrito Federal, observamos que en primer lugar la PEA de 20 a 24 años participa con un 18.7% del total de la PEA del Distrito Federal,¹⁴ en segundo lugar la PEA de 25-29 años lo hace con un 16.8% , y en tercer lugar la PEA de 30-34 años con un 12.7%, ello expresa que tres grupos quinquenales de la PEA para 1980 hacían un total de 1 609 001 que de hecho participaban con un 48.5% del total de la PEA, lo que nos permite observar todo la gran base de necesidades de empleo sobre la cual actuaría la política de estabilización de los ochentas. Mientras que el quinquenio 15-19 y el quinquenio 35-39, de la PEA presionarían enormemente el mercado de trabajo con 718 480 personas.

En ese sentido, la política de contracción de De la Madrid inicia en un contexto dinámico de demanda de empleo, por la gran inercia que el período 1977-1982 de gran crecimiento económico había dejado y por la acción natural creciente de 2 327 481 personas por empleo. Ante ese contexto, desplomar el Producto Interno Bruto (-4.2) como se hizo en 1983¹⁵ implicaba el crecimiento de la desocupación abierta, la caída de la ocupación y

¹³ Ibid.

¹⁴ Ibid., p. 59.

¹⁵ Supra., Cuadro 1.

el crecimiento de las actividades informales. Precisamente en la primera mitad de los ochentas.

Para 1990 en el Distrito Federal la estructura quinquenal de la PEA, observa un cambio, ya que el quinquenio de 25 a 29 años pasa al primer lugar y el quinquenio de 20 a 24 años a segundo lugar, mientras que el quinquenio 30-34 conserva su tercer lugar y el quinquenio de 35-39 baja a cuarto lugar.¹⁶ Tal cambio en la estructura nos permite comprender que más personas de más edad al dominar la PEA nacional, y conociendo la tendencia del mercado de trabajo de disminuir las oportunidades de empleo después de los 30 años, se deduce una tendencia fuerte por esa vía al crecimiento de la desocupación y al aumento del subempleo. Tendencia que efectivamente se acentúa en marzo de 1992 con el recalentamiento de la economía.

La población total del Distrito Federal para 1990 era de 8 235 744 mientras que la de los municipios conurbados del Estado de México era de 6 811 941, haciendo un total de 15 047 685 personas, mientras que la PEA fue de 5 115 745 de personas en la llamada Zona Metropolitana de la Cd. de México, de esa PEA se encontraban ocupadas 4 975 780 y desocupadas 139 965 personas. En vista que el Censo de Población de 1990 presenta el concepto de trabajadores ambulantes en las cifras de ocupación tanto del Distrito Federal como de la zona conurbada, si restamos el concepto de trabajadores ambulantes nos encontraremos con el monto de subempleo que viene a ser para la Zona Metropolitana de 763 423 personas.

¹⁶ Vid., Op. Cit., Cuaderno Estadístico Delegacional. p. 59.

Las necesidades de ocupación del Distrito Federal no sólo se ven presionadas por la PEA del Distrito Federal, si no por la PEA de los municipios conurbados y viceversa.

La ocupación nacional a partir de 1982 se desploma, se recupera de 1988 a 1992 y a partir de 1993 hasta 1994 tiende a caer para llegar a 1995 a una extraordinaria caída.¹⁷ Mientras, la ocupación del Distrito federal entre 1982 y 1988 baja su ritmo a (-3.0%); entre 1990-1994 la ocupación se expresa con un (-15%) y la tasa de 1995 se desploma en (-25%).¹⁸

3.2.2 Población Económicamente Activa Desocupada

En México encontramos una parte importante de la fuerza de trabajo abiertamente desempleada. Esta población incluye a las personas de 12 años y más que no trabajan y no cuentan con un empleo, pero que además realizan trámites para conseguir trabajo.

La PEA nacional en el período 1983-1987 llega a 14% de desempleo abierto acumulado, mientras que para el intervalo 1988-1994 se eleva a 18.5% de desocupación abierta acumulada y para 1995 el desempleo abierto acumulado alcanza la cifra de 49.2%.¹⁹ Mientras que para el Distrito Federal la tasa acumulada para el período 1988-1994 fue de 28.9% y solamente para 1995 la desocupación abierta acumulada en el Distrito Federal fue de

¹⁷ Vid., Op. Cit., Empleo Compact Disk, INEGI.

¹⁸ Ibid.

¹⁹ Ibid.

68.3%²⁰

La tasa no acumulada de desocupación abierta nacional para el período 1982-1987 es de 6%; para el intervalo 1988-1994 la tasa no acumulada es de 4.5% y la tasa no acumulada exclusivamente para el año de 1995 fue de 30.7%, mientras que para el D.F., la tasa no acumulada en los años de 1982-1987 fue de 11%, para los años 1988-1994 fue de 9% y para 1995 la tasa no acumulada para el D.F., fue de 39.4%²¹

Ello nos expresa tres tendencias producto de la misma política económica en un lapso de 14 años: Una fuerte caída del empleo o un incremento de la desocupación abierta de 1982 a 1988; para los años 1988-1994 la disminución del ritmo de la tasa de desocupación abierta y para 1995 de nueva cuenta el incremento del ritmo de la caída del empleo, extraordinariamente con tasas de desocupación abierta increíbles en todo el país pero sustancialmente en el D.F.. La desocupación abierta pasó de 1.9 millones en 1982 a 6.7 millones en 1987. Por ello la tasa de desocupación abierta de la PEA pasa de 8% en 1982 a 14% en 1988.²²

Para 1989 la mitad de los 30 millones que conformaban la PEA. del país, estaba desempleada y ganaba menos del salario mínimo. Además se considera que el deterioro acumulado del salario real es de 53 por ciento para el período 83-88.²³

Si comparamos la tasa de desocupación abierta de la Ciudad de México, con las Ciudades de Monterrey y Guadalajara en el período

²⁰ Ibid.

²¹ Ibid.

²² Vid., Diario El Financiero, jueves 3 de agosto de 1989, p. 26.

1983-1988 tenemos que: en Guadalajara desciende considerablemente, en Monterrey también lo hace y en la Ciudad de México se mantiene alta hasta que en 1988 tiende a bajar.²⁴ En ese sentido se corrobora que en el período 1982-1995 esta presente un escenario de un acentuado desempleo, de una ocupación con más momentos de tendencia a caer que de subir y el gran desplome del empleo en 1995 con una tasa de desempleo del 6.3% que consume en un sólo año el empleo creado en el período 1988-1994. Y en ese escenario se asienta el gran crecimiento del comercio ambulante, continuando en 1996 con una tasa del 5.5%, para 1997 3.7% en 1988 3.2% y para 1999 y 2000 un 2.5% y 2.2% respectivamente.

3.2.3. Población Económicamente Activa Subempleada

Un importante sector de la población en México se dedica a actividades que desde el punto de vista social producen poco o nada; son los llamados subempleados.

La importancia del subempleo destaca al examinar la economía. Actualmente una de las zonas donde existe un mayor número de trabajadores en condiciones de subempleo es el centro del país. El Distrito Federal es la región donde existe el mayor número de población subempleada, pues la población subocupada crece constantemente sobre todo en los servicios.

La contracción del mercado laboral mexicano originó en el período 83-88, que una elevada proporción de trabajadores se

²³ Vid., Diario El Financiero, lunes 3 de julio de 1989, p.60

incorporaran a las actividades informales, una prueba de ello es que el empleo informal de 1.1. respecto a la PEA en 1982, creció a 14% de la PEA en 1988.²⁵ Manteniéndose subempleados no alcanzando los niveles mínimos de ingreso, productividad y seguridad social.

En el sector agropecuario se registra una alta participación en la actividad informal. Mientras el 34.9 de los ocupados se ubican dentro del sector formal, el 65 por ciento de la PEA agropecuaria se enmarca dentro de la actividad informal del sector. En el caso del sector industrial, el 58.2 por ciento de la PEA industrial se clasifica dentro del sector formal, en tanto que el 41.7 por ciento se encuentra en actividades informales. En el caso del sector servicios el 38.4 por ciento de la PEA del sector se encuentra en el sector informal, y el 61.6 por ciento de la PEA esta ocupado en actividades formales.

Pese que para los noventas la Población Económicamente Inactiva tiende a incrementarse, la presencia en los ochentas y lo que va de los noventas de una política de estabilización,²⁶ ella se ha convertido en gran productora neta de desempleo,²⁷ y de subempleo.

Así observamos, como una forma de responder a un proceso devaluatorio como lo fue el de 82, conllevó directamente a una

²⁴ Vid., Diario Novedades., lunes 10 de julio de 1989, p. B-4.

²⁵ Vid., Diario El Financiero., lunes 3 de julio de 1989, p. 60.

²⁶ Se entiende por política de estabilización en economía abierta, el modelo neoliberal implementado por el gobierno mexicano desde fines de 1982 hasta la fecha con Zedillo. Que en términos generales consiste en dos cuestiones: en contraer la demanda agregada (consumo + inversión + importaciones - exportaciones) con el objeto de bajar la inflación y redistribuir el ingreso nacional con la lógica de que la sociedad gaste más en la formación bruta de capital fijo y menos en consumo suntuario y corriente; y a través de una política de precios relativos controlar que esos precios no se afecten entre si. Es decir, que los precios de todas las mercancías, la tasa de interés y el tipo de cambio no sean fuente de desequilibrio entre si. Nota de la autora de la investigación.

²⁷ Las tasas de desempleo del 14% para 1982-1987; del 18.5% para 1988-1994 y del 49.2% para 1995, lo avalan. Nota de la autora de la investigación.

baja en la tasa de ocupación de la PEA., al incremento de la desocupación abierta y al aumento de importancia del sector informal de la economía al descender la ocupación de la PEA en el sector formal de la misma, y crecer la ocupación en el sector informal de la economía mexicana en 22.0%; 24.3%; y 35.5% respectivamente para los años de 85, 86 y 87.²⁸

Entonces, la contracción de la demanda agregada tiene una correlación cerrada con la tasa de ocupación de la PEA., y también una correlación cerrada con el decremento del empleo en el sector formal de la economía. La mecánica de la reducción de la demanda agregada debe conllevar a un posterior emparejamiento gradual con la oferta agregada de la economía, mientras, se debe estabilizar el tipo de cambio y bajar los precios.²⁹ El problema fue que se contrajo tanto la demanda agregada que por esa vía se desplomó la oferta agregada, presionando extraordinariamente aún más el aumento de los precios. El efecto esperado de restituir la relación ahorro-inversión al contraer la demanda agregada, logrando incrementar el gasto en capital fijo y disminuyéndolo en consumo corriente, al menos en ese período no se dió pues como ya observamos, el ahorro y la inversión privada y pública se desplomaron también.

En el caso del personal asegurado permanentemente en el Instituto Mexicano del Seguro Social-IMSS- el total para 1980 fue

²⁸ Vid., Diario El Financiero, lunes 3 de julio de 1989, p.60

²⁹ "las políticas de regulación de la demanda requieren una corrección en la relación ahorro-inversión la combinación de políticas, por tanto, debe estar concebida para reducir el nivel de la demanda agregada interna y simultáneamente alterar su composición de modo que se oriente a la formación de capital fijo y no al consumo corriente." Vid., Khan y Knight. Los Programas de Ajuste Respaldados por el Fondo y el Crecimiento Económico, Fondo Monetario Internacional, Serie de Estudios Número 41, Washington, 1985, p. 5.

de 5 166 personas, en 85 fue de 6 700 personas, para 1990 fue de 9 530 y en 1994 de 10 293.³⁰ De esa tendencia la industria de la transformación y el comercio son los de mayor participación.

El crecimiento del subempleo en el Distrito Federal sin lugar a dudas a estado ligado a diversos factores económicos que ya se han abordado, tales como: el desarrollo de la oligopolización, crecimiento de la terciarización y sus efectos en el desarrollo de la economía informal; factores que durante casi dos décadas han mantenido a la economía mexicana en una permanente contracción, la cual ha sido el caldo de cultivo donde se ha dado el incremento de la economía informal, sobre todo en una gran metrópoli en dónde se concentran cerca de 19 millones de habitantes,³¹ agravando la gobernabilidad de la Ciudad de México y de los municipios conurbados.

³⁰ Vid., Op. Cit., La Economía Mexicana en Cifras..p. 38.

³¹ Vid., INEGI., Op. Cit., Síntesis y Resultados.p.1.

CAPITULO IV

ANTECEDENTES Y CARACTERISTICAS DEL COMERCIO AMBULANTE EN LA CIUDAD DE MEXICO

4.1 Antecedentes del Comercio Ambulante

La profundidad de la crisis económica por la que atraviesa el país, ha provocado un alto índice de desempleo a nivel nacional; el cierre de pequeñas y medianas empresas, la incapacidad de la planta productiva para generar nuevos empleos así como un sector agrario con ancestral rezago económico que expulsa hacia los centros urbanos a la población en busca de mejores oportunidades; son los factores que junto al crecimiento desbordante de la natalidad; inciden en que un gran sector de la población busque una manera de subsistir o de complementar el mermado ingreso familiar, encontrando en el autoempleo una forma de obtener ingresos, esto es incorporándose a actividades informales, principalmente al comercio ambulante.

La economía informal se inició en el Distrito Federal y en otras ciudades grandes del país como: Monterrey, Guadalajara, Cuernavaca y Puebla en la década de los setentas, fenómeno que en la actualidad ha alcanzado dimensiones alarmantes y que se incrementa considerablemente, en forma paralela a la crisis económica.

La existencia de actividades informales y entre ellas la del comercio ambulante obedece básicamente a que el mercado de trabajo es insuficiente para poder absorber a la población que demanda un empleo formal, así como a la perdida del poder adquisitivo del

ingreso. Sin embargo existen otras causas que también han propiciado su proliferación. La presencia de factores que constituyen un incentivo para ellas, como pueden ser la evasión del pago al impuesto sobre la renta a las ventas o al valor agregado, que generalmente permite la proliferación de pequeñas empresas no registradas fiscalmente y que venden bienes y servicios netos de impuestos; lo cual resulta conveniente tanto al vendedor como al comprador.

Un segundo factor que coadyuva a la presencia de actividades informales es el exceso de reglamentaciones y regulaciones oficiales, traducidas en un número abundante de leyes, reglamentos que implica la pérdida de recursos económicos y de tiempo. Otro factor es la prohibición de realizar alguna actividad, lo que propicia que esta sea más atractiva o rentable. Y como último factor habría que mencionar la corrupción burocrática, la cual se fomenta al realizar alguna actividad (legal o ilegal) que implica reglamentaciones o prohibiciones excesivas; por lo que el uso de sobornos, cohechos o "propinas" sirve como "lubricante" para la obtención ágil y oportuna de licencias, permisos o, en general el acceso a bienes cuya oferta es restringida.

El comercio en la vía pública ha tenido desde sus inicios un régimen legal en nuestro país, ya que la propia Constitución establece en su artículo 5o., la libertad de ejercer la actividad comercial siempre y cuando no se ataquen los derechos a terceros, o se ofendan los derechos de la sociedad. En ese sentido, la Ley de Hacienda en su artículo 135, reconoce su existencia y fija

cuotas para ejercerlo.

En 1951 el Presidente Miguel Alemán Valdéz expidió el reglamento de mercados, que contenía los lineamientos para el establecimiento y funcionamiento del comercio ambulante en un lugar fijo el cual hasta la fecha sigue vigente:

Artículo 3o., considera en sus apartados lo siguiente:

Apartado II., comerciantes permanentes quienes hubiesen obtenido del Departamento de Mercados de la Tesorería del D.F., el empadronamiento necesario para ejercer el comercio por tiempo indeterminado y en un lugar fijo y que pueda considerarse como permanente.

Apartado III., comerciantes temporales quienes ejerzan el comercio por tiempo determinado que no exceda de seis meses en un sitio fijo y adecuado al tiempo autorizado.

Apartado VIII., puestos temporales y semifijos, donde los comerciantes temporales deban ejercitar sus actividades de comercio.

Artículo 7o., se establece el horario de funcionamiento de los puestos:

Tratándose de puestos instalados en la vía pública habrá tres jornadas; diurna de las 6 a las 22 hrs., nocturna de las 20 a las 6 hrs. del día siguiente y mixta de las 15 a las 24 hrs.

Artículo 13o. Los puestos deberán tener la forma, color y dimensiones que determine el departamento de mercados de la Tesorería del DF.

Artículo 26o. Los comerciantes permanentes y temporales,

deberán empadronarse para el ejercicio de sus actividades en el departamento de mercados de la Tesorería del D.F.

Artículo 63o. Solamente en las zonas de mercados a que se refiere este reglamento, podrán instalarse puestos permanentes o temporales siempre y cuando no constituyan un estorbo, para el tránsito de los peatones en las banquetas y para el tránsito de los vehículos en los arroyos.

Con lo anterior se observa que jurídicamente, el comercio ambulante es considerado una actividad que cumple con los requerimientos urbanos de la Ciudad de México. Sin embargo su crecimiento desmedido, la falta de control por parte de las autoridades del Distrito Federal y la inexistencia de una política económica en términos de empleo que favorezca un empleo seguro, estable y bien remunerado; pone en entredicho constantemente el cumplimiento de dichos ordenamientos jurídicos.

Sus antecedentes se pueden ubicar a partir del fenómeno de la terciarización en los países industrializados, que consistió en una tendencia hacia la mayor concentración del empleo en actividades terciarias (comercio y servicios), aunada a la estructural reducción de la fuerza de trabajo agrícola y a un crecimiento sostenido pero lento del empleo secundario. Esta absorción creciente de mano de obra, a su vez va de la mano con aumentos sustanciales en la producción terciaria, que se ligan a la demanda ejercida por la industria y por los crecientes consumos de la población.

Sin embargo el mismo proceso no se produjo en los países

semindustrializados, aunque si bien ahí el empleo terciario se ha incrementado, la producción al no crecer con la misma intensidad, ha provocado una caída en la productividad de las actividades terciarias. De ahí que cuando se habla en nuestros países de terciarización, no se refiere a una modernización de la estructura económica como en los países industrializados, sino más bien a una incapacidad de la misma para absorber a la PEA creciente.

La terciarización del empleo, sobre todo en los países semindustrializados o lo que la ONU define como países intermedios en los cuales esta incluido México, propone que dicho fenómeno se da a partir de la incapacidad del sector industrial para absorber mayores montos de la oferta de trabajo.

En el plano urbano dicho fenómeno se nutre de la expulsión de mano de obra del campo, de la concentración industrial en las ciudades, de la concentración económica, de la concentración territorial, de la concentración social y de casi tres lustros de una política económica contraccionista, tal terciarización del empleo se acentúa pero al combinarse con una baja productividad del sector, la válvula de escape irrumpe por el lado del empleo informal, siendo estas condiciones los antecedentes del comercio ambulante de alta rentabilidad.

En los países industrializados el aumento del empleo en el sector comercio y servicios es resultado del aumento de la demanda que se hace del sector; mientras que en los países intermedios como México, es resultado del incremento de la oferta de trabajo.

En el caso particular de México, la destrucción durante la

década de los cuarentas y cincuentas de la producción artesanal y el crecimiento industrial generan una fuerte presión por incrementar y modernizar las actividades comerciales y de servicios.

La relación entre los sectores económicos como el primario, el secundario y el terciario se ha expresado en diversos aspectos, entre los cuales podemos mencionar: el caso del otorgamiento de recursos en los años setentas, presenta porcentajes importantes de crecimiento, aunque en los años 1973, 1974 y 1977 se dan tasas negativas. Por sectores económicos entre 1971 y 1982 tenemos una tasa media anual de crecimiento del 5 por ciento, del crédito otorgado al sector primario-sector agropecuario, minería, silvicultura y pesca-; en el caso del sector secundario el crédito otorgado crece a una tasa media anual del 5 por ciento; y para el sector servicios se da una tasa media anual extraordinaria del 12 por ciento y para el sector comercio la tasa media anual de crecimiento en el período fue de 3 por ciento.¹

Lo relevante de la distribución del crédito a nivel sectorial, es el incremento del sector servicios, que con una tasa media anual de crecimiento del 12 por ciento acentúa el fenómeno llamado de terciarización.

Entre 1965 y 1975² la relación proporcional entre el sector informal de la economía respecto al sector formal de la misma,

¹ Tasas medias anuales calculadas en base a cifras absolutas de Quijano, José Manuel. "El Financiamiento al Sector Industrial Diagnóstico y Propuesta de Política". *Revista Investigación Económica*, Número 169, México, 1984, p. 168.

² Vid., Weinstein, Jacqueline. Principales Tendencias de la Actividad Comercial., *Revista Economía Mexicana*, Número 5, CIDE., México, 1983, p. 307.

casi se mantiene en el mismo nivel. En el caso del rubro de valor de ventas tenemos que el sector informal entre 1965 y 1970 presenta una tasa de crecimiento media anual de 17 por ciento, mientras que entre 1970 y 1975 la misma tasa fue de 11.5 por ciento, es decir se da un descenso en las actividades informales. Lo que nos conduce a explicar que el sector informal de la economía por el lado del valor de ventas mantenía cierta estabilidad.

Por el lado del volúmen de las ventas la tasa media anual de crecimiento³ entre 1965 y 1970 llega a un 13 por ciento, mientras que entre 1970 y 1975 la tasa media anual de crecimiento se expresaba en 1 por ciento. Lo que explica que el crecimiento del primer indicador analizado se da por el aumento de precios más que por un incremento real del valor y del volúmen de las ventas.

Por el lado del número de establecimientos la tendencia fue la siguiente: entre 1965 y 1970 su tasa media anual de crecimiento fue de 5 por ciento y entre 1970 y 1975 es de 2.25 por ciento. Lo que corrobora que es en los años ochentas cuando el ambulante se manifiesta fuertemente y no antes. En el rubro de personal no asalariado o número de personas dedicadas a actividades informales tenemos que la tasa media anual de crecimiento para el sector informal entre 1965 y 1970 llega a un 4.5 por ciento, mientras que para el período de 1970 a 1975 se da una tasa media anual de 2 por ciento, dicho descenso demuestra que no es en esas décadas el desborde del problema del subempleo, sino posteriormente.

³ Ibid., p. 308.

Un planteamiento corrientemente aceptado es que el sector terciario contiene una baja productividad. Si checamos su tendencia de 1965 a 1970 su tasa media anual llega a 8 por ciento, mientras que de 1970 a 1975 llega a 1 por ciento. Tal descenso confirma el planteamiento, de un sector de baja productividad, coexistiendo también con fuerza de trabajo sin capacitación, inseguridad en el empleo, no acceso a la seguridad social etc.

A la par que el sector terciario crecía, la tendencia del salario global se expresaba de la siguiente manera: a raíz que se inicia el vasto proceso de industrialización mexicana, el salario real promedio se desploma 31.1 por ciento respecto al sexenio cardenista. La política salarial de la época de la segunda guerra mundial se vuelve restrictiva para responder a la inflación y al deterioro de la balanza de pagos. Para el período de 1946 a 1952 el deterioro del salario real también se hizo evidente. El promedio del salario real para dicho período pasó de 21.8 por ciento por abajo del sexenio Ávila Camachista al 46.2 por ciento por abajo del cardenista. La contención del poder adquisitivo fue el elemento definitorio en los primeros 12 años de la industrialización mexicana.

En el intervalo de 1952-1958, el salario real promedio se incrementa en un 28.3 por ciento respecto al gobierno alemanista, y se inicia un largo período de 20 años dónde el nivel del salario real habría de aumentar.

Entre 1958 y 1964, el salario real promedio respecto al sexenio anterior se ubica por encima en un 36 por ciento. El

salario real crece precisamente en el contexto de la primera mitad del llamado desarrollo estabilizador, y en la etapa del inicio del crecimiento y del vigoroso crecimiento en el entorno internacional.

En el período de 1964 a 1970, si bien el salario real promedio alcanza una tasa importante, respecto al sexenio anterior desciende algunos puntos porcentuales, Dicho período incluye la otra parte de esplendor del desarrollo estabilizador.

En los años 1970-1976, el salario real es ascendente pero el ritmo va perdiendo fuerza, pues sólo llega al 18.6 por ciento. Aunque aquí el proceso inflacionario, comenzaría a anular dicho salario real. Para los años de 1976-1982, el salario real promedio se ubica en 3.8 por ciento respecto al intervalo anterior. Aunque por el gran crecimiento que se dió, se amplificó al interior de la familia la mejora salarial.

En los años 1982-2000 la gran pérdida en un 53 por ciento del salario real,⁴ es el gran detonante del empleo informal. Así lo señala el profesor Jaime Linares "para comprobar la pérdida del poder adquisitivo del salario mínimo hemos tomado una lista de precios de 18 productos alimenticios de primera necesidad tanto para 1982 como para 1991 de los cuales se desprende que mientras estos artículos básicos han sufrido un incremento promedio de 9 mil 622 por ciento, el salario mínimo que ha pasado de 281 pesos a 11 mil 900 pesos, sólo se ha incrementado en 4 mil 135 por ciento durante el mismo período; mientras que de 1991 al 2000, el salario

⁴ Vid., Diario El Financiero, lunes 13 de marzo de 1989, p.94.

mínimo se ha incrementado en 218.5% contra 562.0% en que se han incrementado los precios de nuestra canasta básica. Es decir que el incremento en los artículos básicos ha sido superior en algo más del doble que el incremento señalado para el salario mínimo." Si queremos expresar esa pérdida del poder de compra en términos de horas, tendremos que "por ejemplo, para comprar un kilo de frijol en 1982, el obrero necesitaba trabajar 42 minutos proporción que se incrementa a 1 hora 53 minutos para 2000. Así mismo para comprar un kilo de huevo se requerían sólo 55 minutos en 1982, aumenta a 1 hora 53 minutos para 2000. Para obtener un kilo de arroz la fracción paso de 51 minutos a una hora 41 minutos en el mismo período. El litro de aceite de 1.32 a 2.03 horas. Mientras que el litro de leche se incrementó de 29 minutos a una hora 18 minutos durante el mismo lapso.

En promedio tenemos que para comprar cualquier producto básico de los 18 considerados: un obrero necesitaba invertir 39 minutos de 8 horas de la jornada laboral de 1982. Mientras que para 2000, el promedio se incrementó a una hora con 30 minutos; es decir que durante este período de 8 años el promedio se elevó en 51 minutos y eso sin considerar en estas estimaciones los precios de otros bienes y servicios básicos como el vestido, educación, salud, transporte, diversión, cultura etc."⁵

Recapitulando, a partir de 1940 observamos sustancialmente tres etapas a través de las cuales el salario real enfrenta una fuerte contención, una extraordinaria expansión y finalmente una

⁵ Vid., Jaime Linares., 'Vendedores Ambulantes y El TLC.', Diario Excelsior 23 de agosto de 1991, p. 10.

estrepitosa caída en los ochentas, coadyuvando al desarrollo del subempleo.⁶

En el Distrito Federal los antecedentes del comercio ambulante los tenemos con relativa fuerza ya en los setentas en Corregidora, Correo Mayor y la Merced, que estaba más asociado a aprovechar la dinámica de crecimiento de la economía mexicana. Dicho comercio ambulante no afectaba al comercio establecido, porque la dinámica de la economía mexicana era de crecimiento y no de contracción.

4.2 Características del Comercio Ambulante

El comercio ambulante sobre todo el de subsistencia en la Ciudad de México si bien para 1970 participaba en 8 por ciento del PIB., realmente es hasta la primera mitad de los ochentas que inicia su crecimiento, llegando ya para 1989 a una participación del 40 por ciento dentro del PIB. ⁷ Y junto a ese tipo de comercio ambulante se incrementa el otro tipo de comercio también ya presente: el comercio ambulante de alta rentabilidad.⁸

Es precisamente en la primera mitad de los ochentas que surgen en la Ciudad de México grandes concentraciones de comercios ambulantes: así tenemos la gran concentración que se armó atrás del llamado Hotel de México que funcionaba sólo los sábados dónde

⁶ "Conforme se profundiza la crisis económica, crecen los índices de inflación y se mantiene la política de los topes salariales, el salario mínimo al reducir cada vez más su poder de compra provoca gradualmente la integración de la fuerza laboral femenil e infantil en el mercado de trabajo." Vid., Diario Excelsior, 24 de agosto de 1991, p. 2.

⁷ Vid., Diario El Financiero, lunes 25 de septiembre de 1989, p.24.

el monto de capital manejado era descomunal, Pericoapa en Miramontes y Calzada del Hueso, en la Calle de República del Salvador, Tacuba, Coruña. Y sumados a ellos el gran crecimiento de concentraciones ambulantes establecidas décadas atrás como: La Merced, Tepito, Correo Mayor, San Cosme, San Felipe de Jesús al norte de la Ciudad de México.

En ese sentido podríamos decir que el incremento del comercio ambulante de subsistencia responde de manera directa al incremento de la tasa de desocupación abierta respecto a la PEA y el comercio ambulante de alta rentabilidad responde al desplome del PIB de los ochentas, y a la reducción de oportunidades para hacer negocios formales en los noventas.

Ya para 1987 el comercio ambulante en la merced alcanzaba dos mil puestos; San Felipe de Jesús llegaba a diez mil puestos; Tepito a dos mil quinientos puestos; y Pericoapa a mil puestos. Y de manera menos relevante con un promedio de 250 puestos les siguen: Coruña, Correo Mayor, San Cosme, Tacuba y República del Salvador.⁹

El comercio informal en el Distrito Federal por tipo de mercancía se expresa como sigue: en el caso del Centro Histórico, los alimentos preparados participan con un 14.7 por ciento; Tepito con un 8.5 por ciento; La Villa observa una participación del 38.7 por ciento; La Merced con un 19.9 por ciento; Chapultepec con un 51.1 por ciento y Xochimilco con un 36.7 por ciento. Aquí, la Villa, Chapultepec y Xochimilco son las zonas que más participan

⁸ Vid., Diario El Economista, lunes 16 de enero de 1989, p. 4

por tipo de producto en alimentos preparados.¹⁰

CUADRO 8
Comercio Ambulante por zona y tipo de mercancía en el D.F.
(porcentajes)

Zona Tipo de Mercancía	Centro Histórico	Tepito	La Villa	La Merced	Chapultepec	Xochimilco
Alimentos preparado s	14.7	8.5	38.7	19.9	51.1	36.7
Alimentos sin preparar	0.7	0.4	1.3	21.2	0.6	17.3
Ropa y zapatos	26.7	33.2	16.8	14.5	5.6	8.2
Juguetes	5.1	2.0	2.8	1.2	10.8	2.5
Aparatos Eléctrico s	2.9	7.2	0.4	2.2	0.3	
Papelería y artículos escolares	5.2	1.2	6.4	2.8	1.9	2.4
Bisutería y perfumes	10.8	7.4	4.1	4.4.	3.6	2.0
Casetes y discos	3.4	3.5	1.8	2.4	1.2	0.5
Herramien tas	0.7	1.5	0.2	0.9	0.1	0.6

Fuente: INEGI, Encuesta del Comercio en la Vía Pública, 1991.

Si observamos una estructura porcentual por tipo de producto, canalizado por el comercio informal en el Distrito Federal encontramos que: los alimentos preparados, la ropa y los zapatos tienen una participación de 23.2 por ciento y un 20.7 por ciento respectivamente.¹¹

La Población Económicamente Activa como elemento que se nutre del crecimiento natural de la población y del incremento de su

⁹ Ibid.

¹⁰ Vid., Encuesta del Comercio en Vía Pública., INEGI., 1991.

¹¹ Ibid.

edad, a partir de 1983 se expresa en el país una política económica que corre en contramarcha respecto a la PEA. El resultado ha sido bajas tasas de ocupación, altas tasas de desocupación abierta y altas tasas de subempleo, que sin duda alguna, continuará de esa manera mientras dure dicha política económica y sobre todo la profundización de la crisis económica.

4.2.1. Nivel de Ingresos

La pérdida el poder adquisitivo del salario mínimo en la década de los ochentas y de los noventas, ha sido una de las causas de la proliferación del comercio ambulante en la Ciudad de México. El ingreso de la familia se ha visto aún más mermado por la crisis económica actual, lo que ha propiciado que un mayor número de integrantes de la familia tengan que incorporarse a las filas de los subempleados, para poder contribuir al ingreso familiar, básicamente dentro del comercio ambulante. Así lo corrobora una encuesta que se realizó en el Municipio de Nezahualcóyotl; los resultados muestran que el 54 por ciento de las señoras que trabajan, lo hacen porque el ingreso familiar es menor o igual a un salario mínimo; mientras que el 46 por ciento restante contestó, que aunque su ingreso familiar es mayor a un salario mínimo, se integran al mercado de trabajo para complementar el mermado ingreso familiar. Así mismo de otro cuestionario que se aplicó en diversas escuelas de este municipio, se obtuvo que de cada tres niños uno se ocupa en alguna actividad

remunerada.¹²

Para 1985 existían medio millón de vendedores ambulantes en la Ciudad de México, y sus ventas mensuales ascendieron a 35 mil millones de pesos.

Las ganancias obtenidas por el comercio ambulante, oscilaban en promedio para 80 por ciento de la encuesta, entre los 20 mil y 60 mil pesos diarios, mientras que para el 20 por ciento restante las ganancias oscilaban entre los 70 mil y 250 mil pesos diarios.¹³ Para 1990 casi dos terceras partes de los dueños de negocios informales, percibían el equivalente a dos o menos salarios mínimos.¹⁴

De hecho el nivel de ingresos en el comercio ambulante de la Ciudad de México, enfrenta una extraordinaria diversidad por ello lo más correcto es dividir el comercio ambulante en comercio de subsistencia, en comercio intermedio y el comercio de alto rendimiento. El comercio ambulante de subsistencia opera a partir de una pequeña escala, el comerciante intermedio inició como de subsistencia y ha podido incrementar su volúmen de ventas y el comercio ambulante de alto rendimiento usualmente es el que tiene su origen en una acumulación originaria generada en décadas, y que a raíz del gran incremento del ambulante de los ochentas y basado en la propiedad de un vasto capital amasado en los años de esplendor del contrabando, observa la oportunidad de participar en un mercado cuyos puntos de venta no se restringen como antes a

¹² Vid., Linares, Jaime. Vendedores Ambulantes y TLC., Excelsior, 23 de agosto de 1991, p.17

¹³ Ibid., p.12.

¹⁴ Vid., INEGI., Medición del Sector Informal en México., 1990, P. 41.

Tepito, ahora en la primera mitad de los ochentas los puntos de venta se han ampliado a Pericoapa, El Hotel de México, la Calle de Colombia, Meave, el salvador, la calle de Palma desde Venustiano Carranza hasta Donceles, comercio de alto rendimiento que obtiene las tajadas más altas de dicho comercio dada su posición oligopólica por decirlo de alguna manera, pues se convierten en los grandes surtidores del comercio de subsistencia y de las partes intermedias del comercio ambulante, con ventas millonarias inimaginables.

4.2.2. Nivel de Estudios

En términos generales podemos observar que el nivel de escolaridad es relativamente bajo entre los comerciantes ambulantes del Distrito Federal, ya que la instrucción primaria había sido cursada por el 38.3 por ciento y la secundaria por el 33.3 por ciento de los encuestados.

Esta situación nos demuestra que el 71.6 por ciento de los vendedores ambulantes tiene un nivel educativo insuficiente para ejercer una actividad calificada en el mercado de trabajo formal. Si sumamos estos niveles de educación primaria y secundaria con el porcentaje de analfabetos detectados (6.1%) nos da una cifra del 77.7 por ciento.

Por lo que se refiere a la educación media superior, sólo el 17.3 por ciento de los que ejercían el ambulante la concluyeron, lo que refleja que este nivel académico tampoco garantiza el

acceso a un empleo adecuado en las actividades económicas que exigen una especialización laboral.¹⁵

Respecto a una encuesta realizada en el centro de la Ciudad de México se obtuvo lo siguiente: del total de comerciantes del primer cuadro, se eligió una muestra aleatoria de 57 ambulantes a los que se les aplicaron 69 preguntas ordenadas en 5 grandes apartados: en el caso del nivel de estudios del vendedor ambulante los resultados que se obtuvieron fueron ; el 47.3 por ciento cursó la primaria, el 34.5 secundaria, un 10.9 con estudios de preparatoria y solo un 3.6 por ciento respondió haber obtenido estudios profesionales. -Vease cuadro 1.

Por lo que se puede concluir que en la prueba piloto más del 80% tienen primaria y secundaria demostrando la gran fuerza expulsora de la PEA inactiva a la PEA activa que posee la política de estabilización actual.

CUADRO 9
Grado de Escolaridad del Comerciante Ambulante en el Primer Cuadro de la Ciudad de México julio 1999 (prueba piloto)

Nivel Educativo	Número de Personas	Estructura Porcentual
Primaria	26	47.3%
Secundaria	19	34.5%
Preparatoria	6	10.9%
Carreras Técnicas	2	3.6%
Profesional	2	3.6%
Totales	57	100.0%

Fuente: Investigación directa.

Por otro lado en una muestra de 257 vendedores ambulantes

¹⁵ Vid., Diario *El Financiero*, 13 de noviembre de 1987, p.26.

encuestados en 5 estaciones del metro, 91 por ciento dijo tener estudios y sólo el 9 por ciento señaló no tenerlos. Los que contestaron si tener estudios 46 por ciento tenía primaria, 29 por ciento la secundaria, 14 por ciento haber cursado estudios técnicos, comerciales o de bachillerato, y 2 por ciento haber cursado uno o varios semestres en la universidad.¹⁶

La pérdida considerable del poder adquisitivo del salario percibido en los empleos formales acentúa la permanencia en el comercio informal de la economía.

Poco menos de la mitad de los dueños 40.8% de este tipo de negocios no terminó los estudios primarios. El 12% no tienen ningún tipo de instrucción y el 4.3% cuenta con estudios de licenciatura.¹⁷

De las encuestas presentadas existe la constante que quienes atienden los puestos, pueden tener primaria y secundaria. Esa medida es el estándar del ambulante, haciendo tabla rasa del ambulante de subsistencia, intermedio y de alto rendimiento.

Esos niveles escolares se convierten en la gran fuente de fuerza de trabajo, para el ambulante que dicho estrato por ser abundante por si misma presiona al incremento y permanencia del comercio informal.

4.2.3. Duración de la Jornada Laboral

¹⁶ Vid., Diario Excelsior, 23 de agosto de 1991, p.1.

¹⁷ Vid., Diario El Financiero, 1 de julio de 1990, p.41.

En el comercio ambulante se da una piramidación que consiste en que hay gente que es contratada para atender exclusivamente los puestos por ocho horas, devengando el salario mínimo. Sobre este asunto se abren dos líneas: Una, quién contrata a veces es el dueño directo del puesto o de varios puestos y la mercancía; la otra, quién contrata es el encargado de varios puestos pero no es el dueño, expresándose aquí lo visible del comercio ambulante de alta rentabilidad.

Más de la mitad de estos negocios no se ajusta a un horario fijo,¹⁸ incluso algunos tienen tres turnos en épocas de navidad, día de la madre, día de la amistad. Precisamente por no ajustarse a un horario fijo, el comercio ambulante tiene una alta rotación de quienes atienden los puestos, ya que el horario se presta para el abuso pues por dos turnos se paga lo de uno.

Un componente sustancial del comercio ambulante es que siempre se está reciclando en términos de personal, lo que le hace conservar de manera permanente el círculo de gran dador de dinero fácil y rápido, y al interior de ese comercio se establece la gran lucha por desarrollar la habilidad de vender para tener acceso a las ligas mayores del ambulante que es penetrar al ambulante intermedio y al de alto rendimiento.

Más de la mitad de los participantes en los negocios informales son familiares sin pago y el resto 44.6% son asalariados.¹⁹ Si más de la mitad de los ambulantes en 1990 eran familiares su perspectiva era y es hacer crecer el negocio, por

¹⁸ *ibid.*

ello la jornada se extiende hasta que el paso de la gente casi es cero. Precisamente la negativa del ambulante a reubicarse en plazas como en las actuales, era porque el negocio de hecho es el paso de la gente.

La jornada de trabajo del vendedor ambulante oscila entre 6 y 12 horas diarias en promedio, soportando las inclemencias del tiempo, la contaminación, el ruido, la falta de servicios sanitarios, la represión, extorsión y control por parte de los líderes y las autoridades.²⁰ Así como no contar con seguridad social, ni ninguna prestación laboral.

Por lo que el vendedor ambulante extiende lo más posible la jornada de trabajo para vender más y poder incrementar el número de puestos sobre todo en zonas de alta rentabilidad.

4.3 Características de los Productos Comercializados

El comercio ambulante se identifica en diferentes modalidades como son: concentraciones de ambulantes, tianguis y mercados sobre ruedas, bazares, puestos fijos metálicos y puestos improvisados.

- Las principales concentraciones de ambulantes se localizan en el Centro Histórico, en el barrio de Tepito y San Cosme, entre otros. Para 1983 se cuantificaron 13,500 puestos de este tipo en las diferentes Delegaciones del Distrito Federal. En la Delegación Cuauhtémoc se localizan las mayores concentraciones, destacando las zonas de Tepito con 5,525 puestos, Centro Histórico con 5,708,

¹⁹ Ibid.

entre los más importantes.²¹

- Mercados sobre ruedas y tianguis. Este tipo de comercio fue constituido por las autoridades como un eslabón directo entre productores y consumidores, para llevar los artículos de primera necesidad a las zonas marginadas que carecían de mercados públicos o comercios especializados. Sin embargo el objeto de los tianguis se ha desvirtuado, al instalarse en las zonas socioeconómicas medias y altas además de introducir productos suntuosos e importados. Estos mercados operan de lunes a domingo en diferentes zonas del Distrito Federal. El mayor número de vendedores se localiza en las Delegaciones Gustavo A. Madero y Coyoacan.²²

- Bazares. Están constituidos en su mayoría por personas que buscan ingresos adicionales, motivo por el cual los días en que operan normalmente son los sábados, domingos y días festivos, como son los bazares de Peri sur, la Lagunilla, San Felipe y Observatorio; el número de puestos detectados en esta modalidad es de 24,632 en las 16 delegaciones y ofrecen una variedad de productos como ropa, calzado, libros, bisutería, etc. La delegación Venustiano Carranza es la que cuenta con mayor número de bazares.²³

- Puestos semifijos, fijos y aislados. Estos puestos son los que representan mayor problema, tanto para las autoridades como para la ciudadanía, por la venta de alimentos preparados a la

²⁰ vid., Diario Excelsior, 23 de agosto de 1991., p.12.

²¹ Vid., González Mariscal Luis, "La Economía Informal en el Distrito Federal", , Estudios Monográficos de la

ENEP ARAGON, abril 1993.

²² Ibidem.

²³ Ibidem.

intemperie, sin los más mínimos cuidados de higiene. Realizan sus actividades dentro de las jurisdicciones de las delegaciones Miguel Hidalgo y Coyoacán, también en las salidas del sistema de transporte colectivo (METRO), incluso dentro de algunas estaciones Zócalo, Pino Suárez, Juárez e Hidalgo, también se encuentran dentro de las aproximaciones de hospitales, escuelas y empresas.²⁴

El vendedor ambulante del Distrito federal, ya no sólo comercializa productos importados, sino que adquiere un gran número de artículos nacionales directamente con fabricantes, maquiladores y distribuidores mayoristas.

Los productos que expenden los puestos ambulantes son de diferentes orígenes. marcas y calidades; por ejemplo, entre los alimentos preparados se observa que el 54 por ciento son extranjeros y el 46 restante son nacionales. En el caso de artículos de electrónica el 90 por ciento son de origen extranjero. Solamente el 10 por ciento son de marca nacional. En el giro de bisutería se presentan las mismas alternativas de compra 63 por ciento de importación y 37 por ciento nacionales. En el giro de la ropa es en la que se presentan mayores problemas de identificación de marcas, ya que el 95 por ciento es nacional y el 5 por ciento proviene del exterior. En cuanto al calzado la proporción de origen es de 45 por ciento nacional y 55 por ciento extranjero.²⁵

Un estudio realizado sobre el comercio en la vía pública por

²⁴ Ibidem.

²⁵ Ibidem.

el Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática (INEGI) en febrero de 1991, tipifica las principales zonas y tipos de mercancías:

En el Distrito Federal la mayor participación corresponde al giro de alimentos preparados con un 23.2 por ciento, le sigue ropa y zapatos con un 20.7 por ciento, bisutería y perfumes con un 6.7 por ciento, el resto se distribuye en porcentajes menores al 5 por ciento en giros como alimentos sin preparar, juguetes en general, aparatos eléctricos, papelería y artículos escolares, cassetes y discos, herramientas, etc.

Dentro de las zonas estudiadas se encuentran el Centro Histórico, que muestra el porcentaje mayor en el giro de ropa y zapatos con un 26.7 por ciento, alimentos preparados con 14.7 por ciento, bisutería y perfumes con un 10.8 por ciento, en giros combinados tiene un 15.1 por ciento, de los más representativos.

En la zona de Tepito el 33.2 por ciento corresponde a ropa y zapatos, un 24.5 por ciento giros combinados y un 7.4 por ciento bisutería y perfumes.

La Villa, uno de los lugares donde se localizan una cantidad considerable de vendedores en la vía pública, donde el 38.7 por ciento se dedica a la venta de alimentos preparados, el 16.8 a la venta de ropa y zapatos.

La zona de la Merced, donde el mayor porcentaje de los vendedores en la vía pública se dedican al giro de alimentos sin preparar con un 21.2 por ciento, el 19.9 corresponde a alimentos preparados el 14.5 a ropa y zapatos y un 11.2 a giros combinados.

Chapultepec zona en la cual el 51.1 por ciento se dedica a la venta de alimentos preparados, el 10.8 por ciento a juguetes y electrónica en general.

Xochimilco, zona con mayor porcentaje de vendedores en la vía pública dedicados a la venta de alimentos preparados y sin preparar, ya que representan un 36.7 por ciento y un 17.3 respectivamente del total.

El INEGI, dentro de este estudio también clasifica a los vendedores en la vía pública de acuerdo al tipo de puesto, donde desarrollan su actividad; fijo, semifijo, rodante, improvisado, sin instalación: En el Distrito Federal del total de estos puestos, el semifijo representa el mayor porcentaje con un 45.7, le sigue el improvisado con un 33.5, el rodante con 10.4 y el fijo con un 7.5 y sin instalación solo un 3.4 por ciento. Esta misma proporción se aplica por zonas, por ejemplo en el centro histórico el 58.6 trabajan en puestos semifijos y el 26.8 es improvisado. En Tepito el 65.6 tiene puesto semifijo y el 23.6 improvisado, en la merced el 43.6 esta en puestos semifijos y el 40.5 improvisados.

Las zonas de la Villa, Chapultepec, y Xochimilco, indican que el mayor porcentaje de puestos es el improvisado y le sigue el semifijo.

Los productos que se expenden en áreas como: Corregidora, Merced, Meave, Colombia, San Felipe, Huipulco y estaciones del metro salen en remesas de tepito. Sobre todo, ropa, aparatos eléctricos. Otros productos que expenden los ambulantes son:

dulces, juguetes, flores, artesanías, zapatos y artículos varios. el 18.9% se ubica en el comercio minorista y el 12% en servicios de reparación,²⁶ que provienen del comercio informal de alto rendimiento.

En el comercio ambulante del Distrito Federal se da una especie de división del comercio. El comercio informal en el Distrito Federal ha creado una estructura comercial paralela que rivaliza con el comercio establecido, y en menor medida con las grandes tiendas departamentales.

Dicha estructura se arma de la siguiente manera: en el caso de Tepito si bien se puede encontrar de todo, realmente lo que lo especializa es la venta de aparatos eléctricos de cualquier tamaño y la ropa gabacha; lo que se define como primer cuadro de la Ciudad de México antes de su reubicación y ahora en las plazas su especialización son enseres ligeros como plumas, juguetes, artesanías, gorras, chamarras, zapatos, ropa, relojes, dulces etc.; en la colonia San Felipe de Jesús su especialización es la venta de mercancías usadas (una buena parte de ellas robadas) de todo tipo, a precios muy bajos pero sustancialmente es conocida por su gigantesca variedad en autopartes para automóvil. Y Pericoapa su especialización es la ropa.

La especialización dominante del comercio informal en el Distrito Federal se ha estructurado a partir de la presencia de tres ejes que la sociedad del Distrito Federal las expresa y requiere cubrir las casi con la misma urgencia que el comer: el

²⁶ Vid., Diario El Financiero, 1 de julio de 1990.p.41

esparcimiento-versus estatus-, el vestido-con su moda versus estatus- y su movilidad a través del automóvil como extensión del cuerpo y del hogar -parte del estatus-.

El éxito del comercio informal radica en que toca las formas modernas de lo que Marx hablaba en la Introducción de la Contribución a la Crítica de la Economía Política, que por abajo de toda la maleza filosófica se encuentran las necesidades de comer, vestir, y protegerse de las inclemencias del tiempo. Que ante un contexto de política de contracción económica permanente desde fines de 1982, la presencia del comercio informal en el seno de un gigantesco conglomerado urbano, se reproduce y especializa porque precisamente es capaz de cubrir las necesidades modernas del comer, vestir y protegerse del medio ambiente.

El comercio informal es capaz porque como mercado paralelo al formal se adapta perfectamente a los efectos nocivos de la política de estabilización gubernamental o de contracción de la producción y sus efectos evidentes ya durante 14 años de desempleo y pérdida criminal del poder adquisitivo del salario que para otros sólo era un frío requisito:²⁷no hay dinero, pero al menos la masa puede defenderse de ello en las corrientes del mercado paralelo informal.

Así entonces, la política gubernamental aviva el comercio informal, y una parte sustancial de la sociedad lo reproduce,

²⁷"En la alta burocracia y en los círculos académicos cercanos al Colegio de México, Córdoba era conocido por haber impulsado la tesis de que el costo social que estaba pagando el país era un requisito ineludible para orientar la economía mexicana hacia el camino de la modernización. De ahí que los argumentos de Higinia Martínez que buscaban probar el retroceso en materia social causado por la política de ajuste resultarían para el cosmopolita funcionario una muestra de primitivismo analítico, demagogia política y crítica obsoleta. Vid., Carta de Política Mexicana Número 117., Monsieur Córdoba. Sombra entre las Sombras., Edit., Grupo Consultor Interdisciplinario, México, 1995, p. 8.

beneficiándose de él: ya sea como comprador o al ser parte de su estructura laboral o empresarial.

La presencia trisexual de una estrategia y una política económica desde de la Madrid, Salinas, Zedillo y la continuidad del proyecto económico con Fox, con el objeto de construir un nuevo balance entre intervención estatal e iniciativa individual y el enfrentamiento de la globalización económica,²⁸ hacen del comercio informal un fenómeno actuante en crecimiento que después de reubicarse en las plazas seguramente contraatacara y desarrollara nuevos puntos de venta, en las plazas, jardines, estaciones y vagones del metro, micros, camiones, semáforos y en general en todas las calles y avenidas populosas de la Cd. de México y de sus municipios conurbados.

²⁸ Vid., Diario Reforma, 10 de septiembre de 1995, p.7A.

CAPITULO V
La Política del Gobierno del Distrito Federal Ante el Comercio
Ambulante en la Ciudad de México y sus Perspectivas

5.1 El Capital Transnacional y el Ambulantaje

El capital transnacional en México en la década de los ochentas enfrenta dos fases: el inicio de la década y después de mayo de 1989. Al inicio de la década de los ochentas la entrada de mercancía extranjera pasa por varias etapas que desde luego van a incidir en la dinámica del comercio ambulante del Distrito Federal, pues antes de ingresar México al GATT y la desprotección de la economía al quitar los permisos previos de importación en 1985, el comercio ambulante se movía en el contexto de una política de contracción económica que a veces lo incrementaba o lo reducía.

Dependiendo de la zona de comercio en el Distrito Federal las mercancías a vender eran en Tepito y Meave principalmente de contrabando, es decir mercancía que aún no podía adquirirse por la protección de la economía mexicana y además era ilegal también por no pagar los impuestos correspondientes. Mientras en otros lugares del Distrito Federal como Pericoapa, atrás del Hotel de México, y en estricto sentido el Centro Histórico antes del GATT y de la desprotección el comercio ambulante crecía extraordinariamente, expendiendo mercancías de contrabando -aunque en menor medida desde luego que Tepito y Meave- y mayoritariamente nacional, tanto marcas nacionales como marcas piratas de marcas extranjeras registradas.

Al inicio de 1983 el índice de utilidades al exterior del capital transnacional disminuye respecto a 1980, sobre todo por el control de cambios parcial, y la escasez relativa de divisas por esa fecha. Para 1983 se expresa un derrumbe de las inversiones foráneas, ya que para 1982 arribaron a México capitales por un monto global de 795 millones de dólares, mientras que en 1983 la cifra se contrajo a casi 123 millones de dólares,¹ aunque ello por el ajuste de corto plazo de la balanza de pagos.²

Aunado a los efectos de la devaluación de 1982 algunos inversionistas extranjeros mostraban inseguridad, así lo expresaba el representante del Banco de Tokio en México Takeo Shinde, al apuntar que "existen muchos problemas para que la inversión extranjera viniera a este país ya que los empresarios del exterior observaban hostilidad por parte de México. También indicó que hay elementos que originan la hostilidad como: la alta inflación, el desempleo y la falta de claridad en las cifras proporcionadas por la autoridad. Así mismo, la ley de inversiones extranjeras restringe el flujo de capitales al país."³

Por otro lado la Cámara de Comercio Franco-Mexicana señala que la legislación mexicana tiene que ser flexible y tener claridad para atraer inversionistas extranjeros.

Si al decir del capital extranjero que encontraba limitaciones legales para invertir en México antes de 1985; el mantenerse nuestro país fuera del GATT y la presencia secular de

¹ Vid., Diario El Sol de México, Sección Financiera, 16 de junio de 1984, p.1.

² Vid., Gaytan Torres, Ricardo. Teoría del Comercio Internacional., Edit., Siglo XXI, México, 1979, p. 408.

³ Vid., Diario El Sol de México, Sección Financiera, 18 de julio de 1984, p.1.

los permisos previos de importación alimentaban la dinámica del contrabando aunada a una política económica de contracción de la producción y de pérdida del poder adquisitivo del salario, hacían del comercio ambulante una actividad, una opción que en principio resarciera un empleo y un ingreso perdido.

La presión sobre la ley de inversión extranjera continuaba, así en 1985 Rockefeller en ese entonces presidente del Comité Asesor Internacional del Chase Manhattan Bank decía que " en general hay restricciones bastante severas en cuanto a montos así como en las áreas en que se permite inversión extranjera en México"⁴

Ante dichas presiones la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial contestaba que "del total de proyectos de inversión extranjera aprobados durante la presente administración [la de De la Madrid] el 80 por ciento están autorizados a operar con capital totalmente foráneo, sin ningún porcentaje de participación mexicana; 60 por ciento son de origen estadounidense y se concentran en las ramas químico-farmacéutica, electrónica y de servicios."

Aparte de la presión del capital transnacional para invertir en México con esquemas más favorables, para 1985 se expresaban dos hechos para la economía mexicana que iban a incidir en el comercio informal: la entrada de México al GATT y el abandono inicial de permisos previos de importación de un buen número de fracciones arancelarias.

⁴ Vid., Diario El Financiero, miércoles 20 de febrero de 1985, p.19.

Esos dos hechos implicaron para el comercio ambulante un crecimiento sustancial, ya que la entrada al GATT y el inicio de la desprotección, el contrabando tal como estaba estructurado-se prohibía el paso de ciertas mercancías para proteger a los productores nacionales- no tenía razón de ser, y así la economía mexicana manifestaba una apertura comercial que iba a permitir la entrada de mercancías extranjeras producidas por el capital trasnacional, que ante un contexto de alta inflación, altos costos y baja productividad, la venta de las mercancías extranjeras producidas con baja inflación, bajos costos y alta productividad se amplificaba enormemente vía comercio ambulante.

Por otro lado para enero de 1986 la subsecretaría de inversiones extranjeras y transferencia de tecnología de la SECOFI., ante dicha presión de aflojar la ley de inversiones extranjeras señalaba que "las empresas extranjeras que deseen invertir en México en la rama de bienes de capital o que instalen plantas con tecnología innovadora también llamadas de punta tendrán autorización para operar con capital 100 por ciento foráneo."⁵ Sin embargo la renuencia a invertir con plenitud en México continuaba, por ello el subcomité de Comercio del Comité Binacional Empresarial México Estados Unidos a través del Consejo Empresarial para Asuntos Internacionales expresaba que "los inversionistas estadounidenses estaban renuentes a invertir capital en México porque percibían políticas gubernamentales imprevisibles y casuísticas en materia de comercio, de inversión

⁵ Vid., Diario El Financiero, Jueves 9 de enero de 1986, p.19.

extranjera y de transferencia de tecnología que no dan seguridad a su inversión."⁶Tales presiones en el contexto macroeconómico errático de los ochentas y las limitaciones para el financiamiento del desarrollo, hacían que la posición oficial de México hacia el comercio y la inversión extranjera fuese teniendo otro enfoque. Ya desde aquí se inicia con fuerza la presión de E.U. para aflojar la Ley de Inversión Extranjera de México y presionar por un acuerdo bilateral México Estados Unidos, en ese sentido se decía lo siguiente "los empresarios estadounidenses a partir del llamado Subcomité de Comercio señalan que un convenio bilateral jugaría el importante papel de estabilizar las relaciones económicas entre los dos países y crear un marco de referencia para una mayor cooperación en asuntos de comercio e inversión."⁷

Para agosto de 1987 se decía que la inversión extranjera en México alcanzaría 20 mil millones dólares de la cual 60 por ciento sería estadounidense,⁸asimismo la inversión japonesa para 1988 se incrementaba al financiar el acueducto por 500 millones de dólares que llevara el crudo a lo largo de 250 kilómetros desde el Golfo de México hasta una terminal sobre la costa del Pacífico para ser embarcado a Japón, ocupando Japón el tercer lugar entre los inversionistas extranjeros.⁹

Finalmente por fin para abril de 1989 la SECOFI afinaba el nuevo reglamento de la Ley de Inversión Extranjera,¹⁰ aduciendo que

⁶Vid., Diario El Financiero, martes 11 de febrero de 1986, p.20.

⁷Ibid.

⁸Vid., Diario La Jornada, lunes 24 de agosto de 1987, p.13.

⁹Vid., Diario El Financiero, viernes 6 de marzo de 1988, p. 19.

¹⁰Vid., Diario El Financiero, miércoles 12 de abril de 1989 p.49.

no se ampliarían áreas para la inversión foránea, y sólo se darían precisiones legales. Lo cierto es que para el 16 de mayo de 1989 en el Diario Oficial después de 15 años el Reglamento de la Ley para promover la inversión mexicana y regular la inversión extranjera expresaba cambios sustanciales.

En el artículo 5 del Título Segundo del Capítulo I se señalaba una reforma largamente esperada "los inversionistas extranjeros podrán participar en cualquier proporción en el capital social de empresas, en el acto de su constitución no incluidas sin que requieran autorización de la Secretaría siempre que: las inversiones se realicen con recursos provenientes del exterior o de su propio patrimonio.

Así mismo el capital social pagado deberá ser por un monto mínimo equivalente al 20 por ciento de la inversión total en activos fijos."¹¹ Otra ventaja más para la inversión extranjera se daba en el artículo 6 de dicho reglamento al exponer que "tampoco se requerirá autorización de la Secretaría para que los inversionistas extranjeros adquieran en cualquier proporción acciones de sociedades, establecidas, o en el acto de su constitución, siempre que dichas empresas operen o se constituyan para realizar actividades de maquila u otras actividades industriales o comerciales para exportación."¹²

Por otro lado también en el artículo 7 de dicho reglamento se señalaba que "se requiere autorización de la Secretaría para que

¹¹ Vid., Diario Oficial de la Federación., martes 16 de mayo de 1989, p.14.

¹² Ibid., p.15.

de las sociedades cuando como resultado de la adquisición de que se trate se rebase la proporción del 49% del capital social o de los activos fijos.

Tales cambios si bien muy importantes -porque desde que la Ley de Inversión Extranjera salió a la luz en el sexenio echeverrista, no había sido tocada, es más se había convertido en una especie de tabú- de todos modos los inversionistas extranjeros siguieron presionando por una mayor apertura. Sumándose a ello como presión la apertura política de los países de Europa del Este, que se convertían en serios rivales como demandantes de capital transnacional, además las negociaciones del Tratado de Libre Comercio iniciadas en Toronto en 1991, se convertían en una presión sustancial para más reformas al reglamento de la Ley sobre Inversión Extranjera.

En el sexenio salinista se expresa una segunda reforma después del inicio de las pláticas de Toronto al reglamento de la ley consistente entre otros puntos en eliminar del reglamento de la ley de inversión extranjera, el hecho que en la constitución de una empresa extranjera en México, el presidente del consejo de administración no fuese necesariamente un mexicano; que al decir de los inversionistas extranjeros era otro punto que inhibía la inversión extranjera en México.

Después de las reformas al reglamento de la ley de inversión extranjera, si bien la mayor entrada de inversión extranjera directa y de inversión a la bolsa mexicana de valores en un marco económico más estable, la estructura del comercio informal no

cambia aunque si sus ventas se desaceleran por el manejo de contracción de la producción a partir de marzo de 1992.

5.2 Confrontación entre el Comercio Ambulante y el Comerciante Establecido.

La segunda mitad de los años ochentas marca el inicio de un conflicto por el control comercial del primer cuadro de la Ciudad de México. El extraordinario crecimiento del comercio informal en el primer cuadro de la Ciudad de México, alcanza momentos de enfrentamiento entre comerciantes establecidos y comerciantes ambulantes, que expresaban la tremenda fuerza de la política de contracción económica. Al grado de negar comercialmente a un comercio establecido que años atrás se consideraba inamovible.

El comercio establecido si bien con Mercancía de mejor calidad, pero de precio sumamente elevado entra en desventaja con el comercio ambulante que usualmente se coloca enfrente de su negocio. Ello implica el inicio de una presión hacia las autoridades que difícilmente pueden hacer algo, dado el deterioro del empleo en el Distrito Federal, y el crecimiento del desempleo.

5.3 La Evasión de Impuestos del Comercio Ambulante

Para 1988 por concepto de Impuesto Sobre la Renta y del Impuesto al Valor Agregado, el comercio ambulante dejó de aportar

Impuesto al Valor Agregado, el comercio ambulante dejó de aportar 500 mil millones de pesos. Lo que equivale al presupuesto de egresos que en conjunto se asignó a las secretarías de Programación y Presupuesto y de Relaciones Exteriores para el año de 1988.¹³

Si bien el comercio ambulante no cubre sus impuestos correspondientes, cuando se habla de impuestos también hay que diferenciar al ambulante de subsistencia, intermedio y de alta rentabilidad. El comercio ambulante de subsistencia no paga impuestos pero si tiene que pagar la cuota semanal para el líder, cooperar para la comida cuando el líder acude con las autoridades de la delegación a comer, dar la cuota para los agentes judiciales, dar la cuota para la policía preventiva etc., el comerciante intermedio por igual pero el comerciante ambulante de alto rendimiento es el único que dada la escala de sus ventas, el no pagar impuestos pero si las cooperaciones de rigor es el único que sale beneficiado.

La evasión de impuestos es consustancial al negocio del ambulante, con todos los requisitos del comercio formal el ambulante no hubiese prosperado.

5.4 El Ambulantaje y los Intereses Políticos

En la época cardenista surgen organizaciones para que los diferentes estratos políticos de la nación pudiesen expresarse

¹³Vid., Diario El Financiero, 2 de julio de 1990, p.32.

políticamente y bajo control,¹⁴ tales organizaciones fueron la Confederación Nacional Campesina -CNC-, la Confederación de Trabajadores de México -CTM-, la Confederación Nacional de Organizaciones Populares -CNOP-, la Confederación Patronal de la República Mexicana -COPARMEX-, la Cámara Nacional de Comercio -CANACO-.

Dichas organizaciones ya en la etapa Ávila Camachista, pasaron al plano de un entreguismo abierto,¹⁵ expresándose ya de manera abierta el llamado corporativismo, una forma de cooptación política por parte del Estado mexicano, que le permitió el control político de las distintas fuerzas políticas de la nación requerido para la industrialización de postguerra.

Por encima y a través del corporativismo de manera tácita o implícita se funda un patrón hegemónico de la industrialización entre la burocracia política y el estrato dominante de la clase empresarial que tiene su momento de esplendor con el llamado Desarrollo Estabilizador en los años sesentas. Aunque para 1976 dicho patrón hegemónico entra en crisis al agotarse el modelo de sustitución de importaciones. Aún para el sexenio López-Portillista puede darse un pacto político provisional que al final se expresa en una ruptura gubernamental con el estrato financiero-industrial,¹⁶ dándose un reacomodo en la élite de la burocracia

¹⁴ "El control que Obregón y Calles habían ejercido sobre las organizaciones obreras, era sostenible dadas las condiciones económicas que propiciaban la movilización sindical. Se ha señalado que se logró una independencia orgánica sólo momentáneamente ya que el movimiento sería controlado posteriormente por El Estado por uno de sus integrantes: la CTM. Vid., *Ideología y Política en la Acción del Sindicalismo Mexicano en la Etapa Actual (1958-1977)*., Tesis Profesional s/n, Facultad de Economía, UNAM., México, 1984, p.77.

¹⁵ "las organizaciones obreras dejaron de preocuparse siquiera por el desarrollo de luchas reformistas, la democracia interna y la elección de representantes por parte de los afiliados a los sindicatos dejó de existir en la práctica; el gobierno empezó a participar directamente en la imposición de los líderes nacionales de las centrales sindicales, y estos y los gobernadores en la imposición de líderes de menor rango." *Ibid.*, p.p.88.

¹⁶ Recordemos que tal ruptura total se manifiesta con la nacionalización de la banca.

política y del estrato alto de la clase empresarial. Dicho reacomodo hace posible la llegada de la tecnocracia al poder político y del neoliberalismo a la política económica y desde ahí, toda la base social del PRI-Gobierno corporativizada entra en crisis: por los magros resultados en empleo y pérdida de poder adquisitivo del salario de la política gubernamental.

Para los años ochentas el estallamiento de la llamada corporativización,¹⁷ desplaza el eje del clientelismo político hacia el comercio informal, su extraordinario crecimiento en los ochentas y las características geográficas de su accionar - comercio en la calle- se convierte en una gran masa puesta para hacer política, o usarla para hacer política, tanto por el partido oficial como por la oposición, amén de los propios intereses del ambulante.

Los intereses del comercio ambulante son la conservación de sus zonas de influencia comercial, precisamente para poder mantener su alto beneficio: el negocio.

En ese sentido toda medida que afecte su beneficio, en un contexto de desempleo y pérdida del poder adquisitivo más acentuado en el empleo formal, se convierte automáticamente en una acción política nociva que requiere por igual una respuesta política, dado que regresar al mercado de trabajo formal no es económicamente rentable por eso unirse y ser combativo es la única opción. Y si esta respuesta encuentra resonancia y no cooptación, ahí se da la fusión ambulante-partidos políticos.

¹⁷ Por corporativización entendemos las medidas cardenistas, como la CTM, CNOP.

Fusión que va en doble sentido, ya que si el partido político apoya los intereses particulares del ambulante, el ambulante se vuelve un actor político consciente, del partido.

5.5 La Reubicación como Propuesta de Gobierno del D.F.

Es precisamente en los ochentas que en el llamado Centro Histórico de la ciudad de México, el gran crecimiento del ambulante presenta problemas para el comercio formal o establecido de la ciudad. Ya que de entrada le quita clientes por dar más barato, el comercio informal no paga impuestos, sus ganancias son altísimas y ello afecta a los comerciantes con décadas de control comercial de la zona. En si mismo ello genera un conflicto entre comercio informal y comercio establecido, y que tanto los regentes Aguirre y Camacho tuvieron que enfrentar y proponer alternativas de solución.

Ya desde la regencia de Aguirre Velázquez comienza a proponerse la reubicación de los comerciantes ambulantes, la cual es rechazada tajantemente por los mismos precisamente porque ello les afecta sustancialmente su forma de hacer negocio, como posteriormente se corrobora en 1996 dado que plazas como la de Meave enfrente del Cine Teresa en el Eje Lázaro Cárdenas, la plaza de República del Salvador, la plaza de Tacuba y San Ciprián en la Merced, han tenido sus altibajos en la actividad informal.

Es precisamente en la regencia de Camacho y en concreto en octubre de 1993 cuando se inicia el proceso de reubicación del

comercio ambulante del primer cuadro de la Ciudad de México que comprende al norte la calle de Cuba, al sur la calle de Izazaga, al Poniente el Eje Lázaro Cárdenas y al oriente el Eje de Vidal Alcocer.

Dicho proceso de reubicación es producto de una negociación que casi involucra los seis años de la regencia camachista, convirtiéndose en un triunfo político pues la decisión fue consensada con el comercio ambulante, aunque económicamente en sus inicios no haya sido un éxito.

5.6 Perspectivas del Comercio Ambulante ante el Tratado de libre Comercio y la Crisis Económica.

La construcción de bloques comerciales desde fines de los ochentas e inicios de los noventas, se inscribe tanto en Europa, América y el Sudeste Asiático, en un proceso más global que es el intento superlativo por regenerar la rentabilidad global de la economía internacional, para entrar en una vía de crecimiento de largo alcance, por ello las bases para la fluidez comercial y financiera internacional deben construirse con nuevas figuras: como los tratados de libre comercio dónde los proteccionismos puedan ser negociados por el bloque y lo de fuera del bloque por la institucionalidad que implica la Organización Mundial de Comercio.

El bloque comercial de norteamérica al cual pertenece México y que tuvo como antecedente la entrada de México al GATT; la

desprotección de la economía mexicana al quitarle a partir de 1985 los permisos previos de importación; las reformas a la ley general de inversión extranjera a partir de 1989; el adelgazamiento del Estado y la política económica operativa que conduce a la contracción económica y a la contención de la devaluación, se convierten en el nuevo contexto donde coexiste la relación empresas trasnacionales-ambulante en México, pudiendo a partir de ahí explorar algunas perspectivas de dicha relación, después de reconstruir el contexto para definir con nitidez una perspectiva.

Como resultado de la crisis económica de los ochentas se da un incremento extraordinario del empleo informal y del ambulante, el cual refleja un mayor peso de los vínculos económicos entre Estados Unidos y México. Del mantenimiento de la cordialidad tradicional entre las élites empresariales de ambos países, y de la presencia de tensiones y conflictos políticos a nivel de las relaciones gubernamentales.

La participación de Estados Unidos en el mercado mexicano era muy alta, por arriba del 60 por ciento convirtiendo a México en el cuarto cliente en importancia, sólo superado por Canadá, Japón y el Reino Unido.

Desde el punto de vista mexicano se han producido cambios esenciales en los intercambios, aquí el petróleo en cuanto materia prima ha dado mayor peso al rubro de materias primas por sobre los bienes agrícolas y algunos productos manufacturados que venían ocupando el primer lugar en el comercio con Estados Unidos.

La inversión norteamericana en México a partir de 1978 ha

tenido un camino ascendente, pues de ese año a 1980 pasó de 374 millones de dólares a 1 003 millones de dólares.¹⁸, Alcanzando los 9,851.2 millones de dólares en el año 2000.

Las exportaciones e importaciones que mutuamente se hacen E.U. y México, sustancialmente involucran a los siguientes rubros:

- * Maquinaria no eléctrica
- * Automotriz y partes
- * Químicos y derivados
- * Hierro y acero
- * Extracción de petróleo
- * Maquinaria eléctrica
- * Otro equipo eléctrico-electrónico
- * Otras manufacturas
- * Agricultura
- * Otro equipo de transporte
- * Fabricación de papel
- * Petroquímica secundaria
- * Madera y corcho
- * Prendas de vestir
- * Otro productos alimenticios
- * Textiles
- * Molienda de trigo y nixtamal
- * Extracción de minerales no ferrosos
- * Extracción de minerales no metálicos

¹⁸ Vid., Diario El Financiero, agosto de 1989, p.5.

- * Fundición de metales no ferrosos
- * Imprenta editorial
- * Petroquímica secundaria
- * Tabaco
- * Extracción de minerales metálicos ferrosos
- * Cárnicos y lácteos

Al avanzar la década de los ochentas las relaciones económicas entre los Estados Unidos y México, de manera gradual pero persistente caminan por puntos coincidentes, no sin antes enfrentar las situaciones conflictivas del decenio a veces con no muy buenas maneras: la crisis de la deuda, el proteccionismo norteamericano, la ley comercial estadounidense de 1984 y de 1988, la negociación de la deuda, y la apertura comercial mexicana.

El gran volumen de comercio entre los dos países lejos de disminuir se mantuvo, la estructura de los intercambios en el transcurso de la década trae aparejados cambios para México, pues los productos manufacturados tienden a tener mayor peso en lo exportado a Norteamérica, la inversión norteamericana es la que tiene mayor peso dentro de la estructura de la inversión extranjera directa a México. Después le siguen Japón, Inglaterra y Suiza esto en 1988, dónde las utilidades remitidas han crecido a ritmos que con los que entra, y las utilidades en 1986 y 1987 tienen un considerable descenso.

Para el año 2000 la Inversión Extranjera Directa de E.U., en México alcanza los 9,851.2 millones de dólares lo que representa

un 742.4% más de lo invertido en 1985.

Inversion Extranjera Directa de Estados Unidos en México
(flujos anuales en millones de dolares)

1980	1985	1990	1995	2000
1078.6	1,326.8	2,308.0	5,373.3	9,851.2

Fuente: 1er. Informe de Gobierno, 2001. Anexo Estadístico. Fox

Así mismo en 1985 se inicia en México la apertura comercial liberando 7 mil 159 fracciones del permiso previo de importación y adoptando el sistema de aranceles, ello si bien coincide con un año sumamente proteccionista en Estados Unidos es el inicio del desmantelamiento de la protección secular de la economía mexicana por lo demás en momentos no muy agradables para el multilateralismo, pues mientras México abre su economía Estados Unidos la cierra. Ello no porque México haya quitado su permisos previos, sino porque adoptó el sistema de aranceles, y Estados Unidos ahora si equiparables de arancel a arancel, manipulaba el sistema general de preferencias obligando a México a la compensación y al impuesto antidumping.

La idea de un acuerdo de libre comercio entre Canadá, Estados Unidos y México no es nueva sobre todo para la Unión Americana, sin embargo, por cuestiones históricas como la invasiones norteamericanas, la anexión de buena parte de territorio mexicano, la expropiación petrolera de Lázaro Cárdenas, los puntos de tensión por el petróleo y Centroamérica y las presiones internas que hablan de las asimetrías de las economías mexicana y de E.U.

se ha complicado, pero hacia fines de los ochentas ya existía la posibilidad de lograr dicho acuerdo.

La entrada de México al GATT se da en un momento en que el organismo creado en 1947 era superado por fenómenos exteriores, y que su mecanismo de negociación de controversias no era el espacio adecuado para dirimir en principios disputas hegemónicas y después el autoritarismo comercial norteamericano al resto de los países. La entrada de México al GATT implicaba más que política comercial, una política industrial que hiciera posible por esa vía la competencia ya no de aumentar precios sino aumentar la productividad.

El multilateralismo que implicaba el GATT como forma de hacer más fluido el comercio entre países simplemente estaba atascado por que las negociaciones bilaterales como su máximo antecedente y la forma más racional de comerciar, era manipulada por las hegemonías comerciales dada la ocurrencia en los ochentas de situaciones como la unión del problema de la deuda con el proteccionismo norteamericano dónde sus intereses se veían afectados.

La unión de una apertura comercial manejada en base a aranceles, con la entrada al GATT era una medida por definición. Después de ese período de entrada al GATT y de disminución de las presiones proteccionistas, la apertura comercial enfrenta en el terreno multilateral un deterioro del GATT como el fracaso de la Ronda Uruguay, por eso es que un acuerdo de libre comercio con Canadá y Estados Unidos se presenta como opción intentando

resarcir la crisis del GATT., que aunque las negociaciones ya específicas se den dentro del multilateralismo sólo era el caparazón ya que en realidad se daría por una vía directa basada en marcos regulatorios producto de una larga negociación que no se agotaría ahí sino que en cualquier momento de conflicto en forma ahora particular continuaría -por ejemplo no dejar pasar los trailers mexicanos a E.U.

El 25 de julio de 1985 al anunciarse que 7 mil 159 fracciones arancelarias de la Tarifa del Impuesto General de Importación, no requerirían de permiso previo para su adquisición en el exterior y, que sólo quedaban sujetas a ese requisito 909 fracciones se intentaba en principio darle mayor racionalización a la protección según se dijo pero de hecho, se iniciaba la desprotección de la economía mexicana.

Posterior a esa medida el 7 de agosto de 1985 se anunciaba que la importación de productos de consumo generalizado y materias primas en las fronteras y zonas libres del país se liberalizaba, se decía que tal liberalización era con el fin de que ese tipo de zonas contaran con un abasto suficiente y oportuno de productos de primera necesidad, y que sus plantas productivas dispusieran de lo necesario en cuanto a insumos. Para esas zonas se liberaban del permiso previo de importación 333 fracciones arancelarias, es decir de las 909 fracciones que habían quedado del Decreto del 25 de julio, a su vez se liberaba un 33 por ciento extra.¹⁹ El 8 de octubre de 1985 otras 106 fracciones son liberadas del permiso

¹⁹ Vid., Diario El Financiero., agosto 1985, p.20

previo de importación,²⁰ que involucra a las zonas libres del país. De las 106 fracciones arancelarias liberadas, 96 correspondieron a productos químicos y farmacéuticos, 9 a refacciones automotrices y una a tornos paralelos universales.

Tal proceso de desprotección en el sexenio Delamadridista generó gran irritación en el entorno empresarial y algunos puntos encontrados al interior del mismo gobierno: así el Subdirector general del Banco Nacional de Comercio Exterior planteó en 1988 que la abrupta apertura debe bajar, que se reduzca en algunos sectores industriales afectados; aunque había otras como la del director del Grupo Alfa al afirmar que la apertura comercial sería exitosa para el país si se mantenía la prudencia económica. Por otro lado el director general de análisis económico de la Secofi consideraba que era tiempo de revisar los mecanismos de la liberación de importaciones, mientras el Presidente Salinas declaraba ante Canacintra la necesidad de revisar la estrategia de apertura ello en diciembre de 1988.

Después de iniciada la apertura comercial y de apreciar la tendencia que ha seguido ese proceso, para varios sectores se revisan los efectos de la apertura, así los sectores automotriz, químico, farmacéutico y el de bienes de capital, se encontraban en quiebra técnica; en el ramo textil pequeños pequeños maquileros en ese entonces estaban a punto de desaparecer ante la pérdida de mercado interno; el 60 por ciento de los productores de cuero y calzado también estaban en riesgo de ser eliminados.

²⁰ Vid., El Sol de México, Sección financiera, octubre de 1985, p.1.

Las fábricas de juguetes operaban al tercio de sus capacidad y existían posibilidades reales para que el desempleo que afectaba a 5 millones de personas se incrementara; la industria de la curtiduría estaba en la cuerda floja si bajaban más los aranceles podrían quebrar 6 de cada 10 productores lo que afectaría el empleo de 20 mil personas, ya que la amenaza provenía del calzado sintético y de bolsas de imitación piel que llegan de Taiwan; la industria del juguete al igual que la del cuero y la de bienes de capital se dice estaba seriamente afectada: ya que el 70 por ciento de su capacidad instalada no produce por falta de mercado y se está convirtiendo en maquiladora.

La industria del huevo se mantenía en un constante problema por las excesivas importaciones: el problema radicaba en el tipo de gallinas que tiene México que producen al año 250 huevos, en cambio en Estados Unidos existe la gallina "B Master" que pone dos huevos al día y para que México logre una gallina de ese tipo se necesitan 50 años de investigación y de cruce genético. Con la libre importación de huevo los productores nacionales están siendo desalentados; las importaciones producto de la apertura han bajado el superávit comercial.

En la medida en que la protección de la economía mexicana iba abriéndose a raíz de la apertura comercial, era evidente que fuertes cuotas de poder económico eran afectadas lo que provocó fuertes jalones entre la burocracia política y los grupos empresariales.

La evolución de la apertura comercial desde julio de 1985 en

que se sustituyó el permiso previo por el arancel y el 89 por ciento de las fracciones fueron liberadas, pasando a noviembre de 1985 dónde se expresa la Ley de Comercio Exterior con el objeto de proteger a la planta industrial contra prácticas desleales, dándose en agosto de 1986 el ingreso al GATT dónde México otorga la concesión de 373 fracciones arancelarias, pasando también por abril de 1987 dónde se da el programa de desgravación arancelaria para disminuir el techo arancelario de 50 por ciento a 30 por ciento y reducir a 5 el número de tasas y finalmente acentuándose en diciembre de 1987 la apertura comercial al establecerse como arancel máximo una tasa del 20 por ciento desemboca en acuciantes peticiones de que la apertura en ciertos sectores sea revisada ya que el proceso de destrucción económica por esa vía ha sido muy agudo, y del lado del gobierno mexicano al menos aparentemente analizaba dicha situación y que para algunos el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), acentuaría el problema, mientras que para otros regulara lo que ya existe.

De hecho la apertura comercial generó, dependiendo de la rama de actividad económica, procesos dinámicos de destrucción económica evidentes, quiebra de empresas en la parte de la microempresa y pequeña empresa por su grado bajísimo de productividad. Con el TLC el fenómeno se decía podría acentuarse, ya que en el mercado interno mexicano competir con empresas norteamericanas y canadienses que poseen alta productividad podrían agudizar la destrucción económica, lo que no es un fenómeno nuevo más bien es consustancial a las economías de

mercado y ese proceso es un elemento saneador por naturaleza de la economía porque lleva aparejado el proceso contrario, el de regeneración de capital, que hace posible que la productividad de las ramas líderes se generalice al resto de la economía abriendo campo a una rentabilidad global del capital que se exprese en crecimiento económico.

En el caso de la lucha por los mercados canadienses y norteamericanos es lógico que empresas líderes serán la punta de lanza que ya de por sí tienen tiempo de competir sobre todo en el sur de los Estados Unidos, precisamente la negociación que ya se ha iniciado tendrá que contemplar este punto, dónde los acuerdos en los aranceles, las barreras no arancelarias y los mecanismos de resolución de controversias comerciales tendrán que jugar un papel sustancial dónde las micro empresas, pequeñas y medianas empresas no salgan tan afectadas con su correspondiente factura en el desempleo.

El interés norteamericano en un tratado trilateral en cuanto a la construcción de una gigantesca zona de comercio, era buscar reducir su déficit comercial, con la liberación del comercio es factible el reactivamiento del crecimiento económico, dónde se puede pensar que los beneficios para los sectores dinámicos de la economía serán más altos que los costos de adaptación y reestructuración. Por otro lado también el interés norteamericano en el tratado era elevar su competitividad ante la emergencia de la Comunidad Económica Europea-CEE- y de Japón.

Los temores de que Europa en el futuro sea más proteccionista

se ha dejado sentir por los Estados Unidos y otros importantes socios comerciales. La CEE ha hecho llamados a favor de la protección de áreas sensibles como la agricultura, automóviles y textiles: sectores que junto proveen cerca de la tercera parte de los empleos en la CEE y casi el 10 por ciento del producto regional bruto de Europa. Los intereses de Estados Unidos en el continente son enormes, la CEE es el principal socio comercial de E. U. y representa 145 mil millones de dólares anuales en exportaciones. En 1989 ante el anuncio de los cambios de 1992 en la CEE las inversiones directas se incrementaron, los japoneses temerosos de una reducción de su jugoso superávit comercial con la región doblaron sus inversiones de un año a otro.

La CEE constituye el primer potencial comercial en el mundo y representa más del 20 por ciento de todos los flujos mundiales de comercio: en 1987 exportó aproximadamente 400 mil millones de dólares en mercancías, lo cual equivale a un 60 por ciento más de las exportaciones de Estados Unidos y casi el doble de las exportaciones de Japón. Las importaciones de la CEE fueron aproximadamente de 400 mil millones de dólares, monto similar al de E.U. y aproximadamente tres veces al de Japón .

La inclusión de Japón en la lista de países que hacen uso de prácticas comerciales desleales que perjudican a E.U. llevó las tensiones bilaterales a su punto más conflictivo en décadas. La inclusión de Japón en la lista "Super 301" no fue sorprendente pero se esperaba que E.U. evitara crear un problema a su aliado oriental. Los problemas comerciales han estado presentes en la

relación E.U. Japón durante todo el período de la postguerra, desde las negociaciones sobre exportaciones textiles japonesas de los años sesentas hasta los acuerdos comerciales sobre acero y televisores a colores de los setenta. Sin embargo las diferencias comerciales de los ochentas fueron distintas.

En primer lugar, el elevado déficit comercial estadounidense del que Japón es responsable en más de un 30 por ciento, ha obligado al gobierno de E.U. a buscar soluciones de corto plazo que se centran en presionar a los países con superávits comerciales con Estados Unidos y obligarlos a corregir los desequilibrios en un plazo de 12 a 18 meses. Pero esto no tendrá efectos inmediatos pues no corrige los desequilibrios estructurales que son las causa del superávit japonés.

Los conflictos no se limitan a un producto o sector industrial sino a un sinnúmero de bienes y servicios, desde cítricos y carne hasta la participación de compañías constructoras y de telecomunicaciones. Los problemas comerciales, hasta ahora tratados de manera separada en la agenda bilateral son frecuentemente relacionados con consideraciones estratégicas y de seguridad nacional lo que hacía más complicado encontrar soluciones a los conflictos.

Desde que México se abrió a los mercados internacionales Japón se convirtió en uno de los principales socios económicos externos de nuestro país. La deuda externa con Japón asciende a 15 mil millones de dólares, lo que significa 18.9 por ciento de nuestro endeudamiento externo. Algo similar se expresa con las

exportaciones petroleras a Japón pues mientras en 1980 representaba 4.3 por ciento del total de las exportaciones de crudo llegaron al 14.1 por ciento en 1988, ocupando el tercer lugar como comprador. La posición estratégica de Japón en estos sectores le permite negociar en mejores condiciones su incorporación a sectores estratégicos de México como la siderurgia, la petroquímica, la industria automotriz y las maquiladoras entre las más importantes, aquí E.U. teme una penetración japonesa.

En esos años Salinas había declarado que el comercio exterior de México debía diversificarse, por ello México firmó un Acuerdo de Tercera Generación con Europa, de igual modo se convirtió en miembro de la comunidad del pacífico, promovió y lo sigue haciendo, acuerdos de libre comercio con países latinoamericanos con el objeto de contrarrestar la excesiva concentración que se tiene con E.U., este podría ser otra de las razones o intereses que persigue E.U. en un acuerdo trilateral el que México no sea absorbido fuera de su influencia hegemónica .

Para Japón, México tiene importancia no sólo por el abastecimiento de petróleo crudo que le permitió a Japón romper su dependencia del Medio Oriente si no que como se ha verificado a finales de los ochentas es importante en ramas como la de bienes de capital, maquila, turismo, petroquímica, siderurgia. Además México colinda con el mercado más grande del mundo lo que los puede dotar de una base de lanzamiento para sus exportaciones, también Japón cuenta con importantes excedentes, por su balance

comercial que necesitan ser colocados de manera rentable en otras naciones.

La cooperación en el pacífico ha sido un movimiento que no había considerado países latinoamericanos que comparten litorales en el pacífico. En México el interés de participar en la Conferencia de Cooperación Económica del Pacífico se manifestó desde el 15 de abril de 1988 al darse a conocer el acuerdo mediante el cual se crea con carácter de comisión intersecretarial permanente, la Comisión Mexicana de la Cuenca del Pacífico para luego solicitar el ingreso a la Conferencia, solicitud que sería analizada en la VII reunión celebrarse en Nueva Zelanda en noviembre de 1989.

En enero de 1988 entra en vigor el Tratado de Libre Comercio de E.U. y Canadá, vieja visión norteamericana faltaba su complemento. El acuerdo trilateral liberalizaría los bienes y servicios que se acuerden, con un trato trilateral para negociar controversias y hacia el exterior un manejo bilateral del comercio y atras de ahí el multilateralismo. En ese sentido la lógica del bloque se moverá a su interior.

En la reunión en Toronto de los más importantes hombres de negocios de México y Canadá el 25 de de enero de 1989, se habló de diversificación en el comercio exterior mútuo, de intensificar las inversiones canadienses en México. También se dijo que las líneas prioritarias en cuanto a apertura era México. Ahí se señaló también la necesidad de que Canadá mande tecnología, inversión directa, genere empleos y permita la globalización del comercio

internacional.

Por el lado de los aranceles Canadá y México en cuanto al arancel promedio ponderado tenemos que su comportamiento es de 5.7 por ciento y de estos dos países respecto a Estados Unidos es mayor pues aquel es de 4.7 por ciento, ello implica que para Canadá era conveniente un acuerdo en una región dónde en principio el nivel arancelario en términos de promedio estaba nivelado además la cercanía geográfica es otra ventaja.

Dos elementos sustanciales que posee bondades, que no tiene una Cuenca del Pacífico sobre todo por el manejo tan desproporcionado de los aranceles promedio de algunos de sus miembros con Australia y Nueva Zelanda, ya que estos son de 10.5 y 18.0 por ciento respectivamente.²¹ Que implicarían procesos de negociación de más largo plazo. Pero creemos que el interés más importante que perseguía Canadá en un acuerdo trilateral con México y Estados Unidos es que vería alteradas en poco tiempo sus relaciones comerciales vigentes, con tendencia positiva.

Las relaciones comerciales vigentes de la economía mexicana con un acuerdo trilateral, aunque se podría pensar que al efectuar el 70 por ciento de su comercio con el norte de América no se alteraría la mecánica de negociación de bloque, hacen pensar que si. En ese sentido observamos que México era el tercer mercado más importante para las exportaciones norteamericanas, el quinto exportador a Estados Unidos y el cuarto socio comercial de la Unión Americana; sin embargo, hasta el año 2000 ya se había

²¹ Vid., Diario Novedades., Sección Financiera, 13 de febrero de 1989, p.1.

convertido en el segundo socio comercial de importancia para los E.U.; del lado norteamericano ellos son el mercado externo más importante para México y la principal fuente de importaciones.

Las exportaciones manufactureras han aumentado fuertemente, sobre todo en los sectores automotriz, maquinaria eléctrica, equipo de transporte, productos petroleros y químicos, lo anterior a conducido a que México sea ya el sexto socio comercial de Estados Unidos en el campo de los bienes manufacturados. En ese mismo sentido existe una importancia específica en relación a Texas: el 66 por ciento de las exportaciones mexicanas a E.U. fueron para el estado de Texas. En algunos años por ejemplo: en 1988 las exportaciones de Texas a México generan 450 mil empleos en dicho estado de la Unión Americana, tales exportaciones crecieron 43 por ciento en 1988 y contribuyeron a la creación de 135 mil empleos más en ese estado.

Como podemos deducir un interés esencial que perseguía México en un acuerdo trilateral no es el aumentar al 100 por ciento el comercio con el norte de América. El acuerdo trilateral era una buena oportunidad para insistir en la obtención de reciprocidad.

El acuerdo observa de manera aparente asimetrías insalvables, por sólo citar un punto: las diferencias de productividad y el pésimo antecedente estadounidense de violar en la práctica todo acuerdo establecido por él, a nombre de su seguridad nacional. Problemática que tanto Canadá y México deben enfrentar aunque en distinto grado.

En el caso de la productividad México atacaba el problema con

una política tecnológica, expresada en el Plan Nacional de Desarrollo 83-94; con el Programa Nacional de Modernización Industrial y Comercio Exterior de 1990 -PRONAMICE- y paradójicamente con el mismo acuerdo.

Ocho Líneas de Política Tecnológica, que hablan de dinamizar la absorción de progreso técnico en el mediano y largo plazos, un programa que intenta reforzar la modernización tecnológica para coadyuvar a la reinserción de la economía mexicana a las corrientes de mercancías y capitales y, el acuerdo como gran amenaza de destrucción económica para quién no se recomponga tecnológicamente.

El componente tecnológico es un elemento fundamental en la productividad, pues le da competitividad al producto en el mercado internacional frente a otros productos. Pero ello es un procedimiento que lleva tiempo, no se da en el corto plazo, ahí los tiempos no coincidirán a partir de que el acuerdo se firme y empiecen a funcionar los beneficios tecnológicos. Cuando estén presentes puede que sea tecnología atrasada, por lo tanto esa productividad sea superada en los mercados estadounidense y canadiense, haciendo los productos caros internacionalmente sin poder aprovechar su especialización.

La nueva región comercial del norte de América se convierte en un conglomerado gigante, dónde elementos como: los procesos de ajuste y racionalización del acuerdo comercial, las economías de escala, la especialización, la negociación y los distintos marcos regulatorios de los diversos sectores de la región trilateral, se

expresarán en un nuevo plano. La presencia de tales elementos generan un contexto nuevo no existente en la región. Conglomerado comercial y productivo que pese a ser golpeado fuertemente por la crisis mexicana de diciembre de 1994 y su terrible secuela a partir de 1995 sigue ahí presente, aunque con un descenso sensible en el comercio trilateral hasta el año 2000.

Ya instalado el TLCAN observamos un sustancial incremento en el comercio trilateral. En el primer año del Tratado el intercambio comercial entre México y Estados Unidos ascendió a 100 mil millones de dólares lo que representa la cifra más alta en toda la historia de los dos países.²² Por ello es vital para el comercio de Estados Unidos que México mantenga una estabilidad económica y política que permita un intercambio bilateral equilibrado, de ahí la política de apoyo estadounidense para no dejar que el socio comercial más importante de América Latina se quedara atrapado en la crisis que económica.

El TLCAN en 1994 desde luego tuvo efectos sobre el comercio ambulante ya que coexistir con la crisis que implicó la disminución de las importaciones el descenso en las ventas por la contracción económica, el TLCAN pese a ello acentuó más el desarrollo de la terciarización en México, es decir las actividades comerciales y de servicios si bien golpeadas por la crisis son las actividades con respuesta más inmediata a la misma crisis en el nivel del ambulante.

²² Vid., Diario El Financiero, miércoles 4 de enero de 1995, p.19.

CONCLUSIONES

El comercio ambulante, ha sido y es una actividad económica, que ha crecido en las últimas tres décadas de manera alarmante y sin control, como resultado de la crisis económica y de las reformas económicas implementadas de corte neoliberal, por los últimos tres gobernantes del país.

La industrialización mexicana fue un proceso histórico por el que nuestra economía pasó en los últimos años del siglo XIX, acelerándose en el siglo XX, para convertirse en una de las causas sustanciales de la migración del campo a las ciudades y ahora hacia los E.U.

Así mismo El Modelo de Sustitución de Importaciones al inicio de la década de los cincuentas del siglo XX, le da continuidad a la política oficial de industrialización, promoviendo aún más el alto grado de concentración industrial, a través de sustituir importaciones de bienes de uso final por bienes personales de consumo no duradero.

Sin embargo a medida que la industrialización avanza, para los años sesentas la sustitución de importaciones de bienes duraderos y bienes de capital, respecto a la sustitución de bienes no duraderos, conducen al país al llamado milagro mexicano, que se expresa en un elevado crecimiento del 9.9% entre

1960 y 1965, y casi el 13% entre 1965 y 1970, sin embargo el desplome de ese crecimiento van a ser el antecedente de una crisis permanente que se manifiesta en el fenómeno del ambulante.

La política económica de la primera mitad de los años setentas, es una política que enfrenta desequilibrio: tanto en el nivel general de precios, fuertes enfrentamientos gobierno - iniciativa privada, el PIB tiende a caer, el déficit fiscal tiende a incrementarse, el peso mexicano se discurre en una fuerte sobrevaluación, la ganancia empresarial se desploma, el desempleo crece, la tasa de interés real alcanza niveles negativos descendiendo la captación. Todo esto se refleja con la devaluación del peso en 1976, expresándose ya de manera abierta la crisis y el derrumbe de un modelo de desarrollo.

Al inició de los ochentas, la política económica, lleva a tasas de inflación elevadas y la pretensión de un crecimiento estalla, el PIB se desploma en -5.0% entrando el país en una crisis que expresaba que la estrategia de un crecimiento económico a través del desarrollo estabilizador estaba agotada.

La ruptura de los mecanismos tradicionales de regulación de la economía mexicana, su protección, el subsidio productivo, aunados al adelgazamiento del Estado, como un programa ordenado por el Fondo Monetario Internacional, provocan una destrucción

económica permanente en el sexenio, que lo conducen a una contradicción y al disparo de la inflación con tendencia hacia la hiperinflación, que es resuelta con la firma del Pacto de Solidaridad Económica (PSE), en el mes de diciembre de 1987; con la cual se inicia el plan de choque a la mexicana, con la firma de los pactos económicos hasta 1994.

El sexenio 1983 - 1988, se convierte en una transición para el sexenio Salinista, con la desprotección de la economía mexicana al quitarse los permisos previos de importación, la venta de paraestatales con De dé Madrid, el adelgazamiento del Estado, que reforzado con reprivatización de la banca, ya que con Salinas se refuerza su estrategia de continuidad para lograr el cambio estructural, que sumado a la firma del Tratado de Libre Comercio en 1994 y la renegociación de la deuda externa buscaba avanzar en la promoción de las exportaciones.

Sin embargo el tipo de cambio sobrevaluado, concentración de inversión extranjera temporal a corto plazo, provocaron una incertidumbre entre los inversionistas a lo reaccionaron con la salida masiva de capitales en el último trimestre de 1994, lo que conllevó a liberar el tipo de cambio y por ende los niveles de inflación. Para concluir en diciembre de 1994 nuevamente con una devaluación del peso frente al dólar del 60%.

Todas las situaciones descritas anteriormente son las que a lo largo del tiempo han provocado, el crecimiento desmedido del comercio ambulante en el país y principalmente en la Ciudad de México.

La existencia de actividades informales como lo es el comercio ambulante es una consecuencia de distintos factores de mayor o menor importancia, de índole económico, político y social, los cuales se pueden resumir en la forma siguiente:

a) Un mercado laboral insuficiente, que pueda absorber a la PEA, que demanda un empleo formal. Su incremento responde de manera directa al incremento de la tasa de desocupación abierta respecto a la PEA, y el desplome del PIB en la década de los ochentas y a la disminución de oportunidades para fomentar la apertura de los negocios formales en la década de los noventas.

Es en la primera mitad de los ochentas, paralelamente a la crisis económica que surgen en la cd. de México nuevas concentraciones, por ejemplo atrás del Hotel de México, Pericoapa en Miramontes entre muchos otros, lo que sumados a los ya existentes en todo el primer cuadro de la Cd. de México, hacen que ya para 1987 el comercio ambulante en la merced alcance dos mil puestos; San Felipe de Jesús diez mil puestos, en Tepito dos mil quinientos puestos: Pericoapa mil puestos.

b) Perdida del poder adquisitivo del salario real.- En los años 1982 - 2000 el salario real pierde un 53%, como el gran detonante del empleo informal, la perdida del poder adquisitivo del ingreso familiar, ha propiciado que un mayor número de integrantes de la familia tengan que incorporarse a las filas de los subempleados.

c) La evasión del pago del impuesto sobre la renta, a las ventas o al valor agregado.- Para 1985 se estimaba que existían medio millón de vendedores ambulantes en la Cd. de México, y sus ventas ascendían a 35 mil millones de pesos. Las ganancias obtenidas por el comercio ambulante, oscilaban en promedio entre los 20 mil y 60 mil pesos diarios.

Para 1990 casi dos terceras partes de los dueños de los negocios informales, percibían el equivalente de hasta dos salarios mínimos.

d) El exceso de reglamentaciones y regulaciones, que significan perdida de dinero y de tiempo, además de alentar la corrupción, para iniciar un negocio formal, por lo que desmotiva y desalienta su desarrollo de este tipo de inversiones.

e) El hecho que el ambulante no requiera capacitación, puntualidad, registro de una tarjeta y supervisión del personal, resulta atractivo o rentable para los desempleados.

f) La corrupción, y el corporativismo sindical o partidista la cual se fomenta al realizar alguna actividad (legal o ilegal).

Sin lugar a dudas, la crisis económica que se vivió desde 1982 y volvió a emerger en 1994, ha sido el detonador del comercio ambulante, y del desempleo; reflejándose en el deterioro del poder adquisitivo, empleos fijos, seguros y bien remunerados y la falta de oportunidades para las familias que han encontrado en esta actividad una cobija que cubra sus necesidades de un ingreso, y que mientras no existan reformas económicas estructurales dirigidas a mejorar el salario real y las condiciones de trabajo y de vida de las grandes mayorías, empobrecidas hoy por las medidas de política económica neoliberal, el ambulante seguirá existiendo e incrementándose cada vez, hasta quizá salirse del control estatal y provocar tensiones sociales en todo el país.

SUGERENCIAS

México es un país que ha buscado a través de su política económica con el modelo económico neoliberal aplicado en los últimos 22 años, un desarrollo económico, mismo que no se ha logrado, sino todo lo contrario.

Este modelo como tal se ha agotado, por lo que requiere que se actualice y se hagan los ajustes necesarios, que permita a la economía que crezca y se desarrolle y con ello, el bienestar de la población.

Es urgente que el Estado destine recursos a la inversión productiva, vía ingresos principalmente los que se reciben por las exportaciones del petróleo, y no únicamente que se destinen al gasto social, y se queden guardados en los llamados fondos de estabilización. Siendo más necesario la generación de empleos, que permita recuperar el poder adquisitivo del salario de la población.

Asimismo que la política económica ponga atención en el desarrollo de las empresas nacionales que generen empleos bien pagados, así como continuar apoyando al sector de la construcción, el cual es uno de los principales generadores de empleo en la economía.

Por otro lado hacer una apertura comercial inteligente y que los tratados de libre comercio sean bien estudiados, con el fin de beneficiar a nuestra economía interna y no sean lo contrario.

Esto permitirá disminuir los altos índices de desempleo que existen actualmente en nuestro país y principalmente en la Ciudad de México, que se recobre el poder adquisitivo de los salarios, se incremente el ingreso de las familias, lo cual se reflejara en la disminución y el control del comercio ambulante.

BIBLIOGRAFIA

- Arizpe, Lourdes. Migración , Etnicismo y cambio Económico., Un estudio sobre migrantes campesinos a la Cd. de México, 1978.
- Banco de México, Informes Anuales e Indicadores Económicos.
- Belmont Vázquez Jesús: El Comercio en la Calle Negocios y corrupción., Revista Época, Número 62, México, 1992.
- Bimsa., Mapas Mercadológicos., México, 1992.
- Blanco, José. El Nuevo Estado y la Expansión de las Manufacturas México, 1877-1930., Editorial, FCE., El Trimestre Económico, Número 39, México, 1985
- Érase, Jovanovich. Macroeconomía., Editorial, SITESA.
- Bringas de la Vega Salvador. Reglamento de Mercados y Artículos Correlacionados sobre pagos., Editorial, San Cristóbal, México, 1989.
- Briones, Alvaro. Sobre la División Social del Trabajo en Escala Internacional., Revista Investigación Económica, Número 145, Editorial, Fac. de Economía, México, 1978
- Cabral, Roberto. Industrialización y Política Económica., El Trimestre Económico 39., FCE., México, 1985
- CANACO. Comercio, Volúmenes, Números 339, 340, 354, 355, 357, 368.
- Carta de Política Mexicana Número 117., Monsieur Córdoba."Sombra entre las Sombras", Editorial, Grupo Consultor Interdisciplinario, México, 1995
- CEESP. La Economía Subterránea en México. , Editorial, Diana, México, 1987.
- CIDE: Empleo y Desempleo y Mercados de Trabajo., Revista Economía Mexicana, Número 13, México, 1985.
- Cintriga, Hewit. Modernización Agrícola Mexicana, Editorial, Siglo XXI.
- De Soto, H. El Otro Sendero., Editorial, Diana, México, 1987.
- Diario Oficial de la Federación., martes 16 de mayo de 1989

- INEGI., Encuesta del Comercio en Vía Pública, 1991.
- Esteva, Gustavo. Inflación y Democracia el caso de México., Editorial, Siglo XXI, México, 1980.
- Feige, Edgar. Malestar Macroeconómico y la Economía no Registrada., Revista Perspectivas Económicas, Núm. 32, México, 1982.
- Gaytan Torres, Ricardo. Teoría del Comercio Internacional., Editorial, Siglo XXI, México, 1979.
- Guillen Héctor, " La Contrarrevolución Neoliberal en México" Editorial, Era
- Guillen, Héctor. "Orígenes de las crisis económicas de México", Editorial, Era. México 1982.
- Huerta Arturo. "Economía Mexicana Más Allá del Milagro". Editorial, Cultura Popular, México, 1987
- Ideología y Política en la Acción del Sindicalismo Mexicano en la Etapa Actual (1958-1977). Tesis Profesional, s/n, Facultad de Economía, UNAM., México, 1984
- INEGI., Encuesta del Comercio en Vía Pública, 1991.
- INEGI., Encuesta Nacional de Economía Informal., México 1989.
- INEGI., Encuesta Nacional de Empleo., México, 1988.
- INEGI., Medición del Sector Informal en México, 1990.
- INEGI., XI Censo General de Población y Vivienda., Síntesis y Resultados, Cuaderno Estadístico Delegacional., México, 1994.
- INEGI., Información sobre Empleo en Compact Disk, de 1987 a 1996.
- Khan y CCNG. "Los Programas de Ajuste Respaldados por el Fondo y el Crecimiento Económico". Fondo Monetario Internacional, Serie de Estudios Número 41, Washington, 1985.
- Laos Hernández Enrique. "La Productividad y el Desarrollo Industrial" en México., Editorial, FCE., México, 1985.
- "Lecturas sobre Teoría del Desarrollo Económico", III Dificultades Conceptuales, Simon Kuznets "Medición del Desarrollo Económico", "El Concepto de Crecimiento Económico"-Ronald A Sheater. "Consideraciones sobre el Concepto del Desarrollo Económico"-Eduardo L. Suárez.
- Mandel, Ernest. "Tratado de Economía Marxista", Tomo II,

Editorial, Era, México, 1980.

Marcial Carlos, "Perspectivas Históricas sobre el Imperialismo Financiero en América Latina". Editorial, CIDE., Revista Economía de América Latina, Número 4, México, 1980.

Matar, Jorge. "Inflación y Precios Relativos"., Revista Economía Mexicana, Núm.5, CIDE., México, 1983.

Murallaza, Daniel. Et. Al. Desarrollo Desigual en México 1900 y 1960., Desarrollo Regional Urbano en México., Editorial, Ene. Aragón, México, 1988.

OIT. La Medición Estadística del Empleo en el Sector no Estructurado., 1992.

Palacio Víctor. La Crisis Agrícola y su Impacto en la Crisis urbana., Editorial., ENEP Aragón, Número 34.

Payillos, Cristian. Las Firmas Multinacionales y el Proceso de Internacionalización., Editorial, Siglo Veintiuno, México, 1977.

Plañaile., Secretaría de Programación y Presupuesto., México, 1983.

Plañaile., Secretaría de Programación y Presupuesto., México, 1983.

Portes, Alejandro. "Entorno a la Informalidad: Ensayos Sobre Teoría y Medición de la Economía Regulada", Editorial, Miguel A. Porrúa, México, 1995.

Quijano, José Manuel. El Financiamiento al Sector Industrial Diagnóstico y Propuesta de Política., Revista Investigación Económica, Número 169, México, 1984.

Rampillon Olmedo, Rafael. "Análisis Económico de Países", Editorial, MC GRAW-HILL.

Rivera, Miguel Ángel. Crisis y Reorganización del Capitalismo Mexicano., Ediciones ERA., México, 1987.

Silvestre Méndez José, Problemas Económicos de México, 5ª Edición, Editorial, MC GRAW-HILL.

Simon Kuznets. "Lecturas Sobre Teoría del Desarrollo Económico".

Solís Leopoldo. La Economía Mexicana: Retrovisión y Perspectivas., Editorial, Siglo XXI, México, 1984.

Tello, Carlos. Informe de la Crisis Económica de México.

Tello, Carlos. La Política Económica 1970-1976., Editorial, Siglo XXI, México, 1978.

Vargas Llosa, Mario. En Defensa de los Informales., Negobancos, Perú, 1989.

Villareal, Rene. El Desequilibrio Externo en la Industrialización de México, Editorial, Siglo XXI

Weinstein, Jacqueline. Principales Tendencias de la Actividad Comercial., Revista Economía Mexicana, Número 5, CIDE., México, 1983.