

00485
2ej



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO**

**FACULTAD DE CIENCIAS POLITICAS Y SOCIALES
DIVISION DE POSTGRADO**

**EL COMERCIO DE SUBSISTENCIA EN MEXICO Y PERU
PERIODO 1976 - 1988**

T E S I S

QUE PARA OPTAR EL GRADO DE
DOCTORA EN ESTUDIOS LATINOAMERICANOS

P R E S E N T A :

MTRA. NORMA ESTELA ESCOBEDO YABAR

ASESOR: DR. SERGIO BAGU

MEXICO, D. F.

1990

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**



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.

I N D I C E

Pág.

Reconocimientos

Lista de abreviaturas

INTRODUCCION	i
------------------------	---

CAPITULO I.- DISCUSION TEORICO-METODOLOGICA DE LA MARGINALIDAD E INFORMALIDAD EN AMERICA LATINA

1.	Corrientes del pensamiento latinoamericano. Periodo 1960-1979	1
1.1	La corriente desarrollista de la marginalidad	3
1.2	La corriente dependantista de la marginalidad	7
1.3	La corriente de la acumulación interna. Periodo 1970-1979	9
1.4	La corriente de la política económica y el sector informal	12
2.	Reconceptualización del SIU y la funcionalidad del Estado, periodo 1980-1988	15
2.1	La necesaria presencia del Estado	16
2.2	La excesiva presencia del Estado	21
2.3	La ausencia de la presencia Estatal	25
3.	Formas económicas de subsistencia, una reflexión alternativa del llamado sector informal urbano de la economía	26
Conclusiones		38

CAPITULO II.- BREVE HISTORIA Y PRINCIPIOS JURIDICO-INSTITUCIONALES DEL COMERCIO EN MEXICO Y PERU

1.	Antecedentes históricos de la actividad comercial	40
2.	Breve historia del comercio de subsistencia en la ciudad de México	42
2.1.	El Comercio Mexicano: los tianguis	44
2.2.	El comercio virreyrial: las plazas-mercado	50
2.3.	El comercio de la independencia a la reforma	57

3.	Breve historia del comercio de subsistencia en la ciudad de Lima	62
3.1	El comercio quechua: las ferias	64
3.2	El comercio colonial y los mercaderes del virreynato	68
3.3	El comercio mercantil en la República	80
4.	Principios jurídico-institucionales	84
4.1	Normas reglamentarias del comercio en la vía pública en la ciudad de México	85
4.2.	Decretos de Alcaldía y Ordenanzas Municipales del Comercio Ambulante en Lima	92

CAPITULO III.- CRISIS Y COMERCIO AMBULANTE DE SUBSISTENCIA (CAS) EN MEXICO, D.F. Y PERU, LIMA

1.	Patrones de acumulación y crisis en América Latina	103
1.1	Modelo económico desarrollista en México y Perú. Periodo 1950-1960	111
1.2	Agotamiento del modelo económico desarrollista y el modelo neoliberal de desarrollo en México y Perú. Periodo 1970-1980	119
2.	Política económica y problemas estructurales	128
2.1	Política económica y crisis del reformismo estatista en México (1976-1982) y Perú (1976-1980)	130
2.2	Política económica y crisis de la apertura neoliberal en México (1982-1988) y Perú (1980-1985-1988)	136
3.	Política de empleo y salarios	151
3.1	Política de empleo, desocupación y caída de los salarios en México	154
3.2	Política de empleo, ingresos y caída de las remuneraciones en el Perú	166

4.	Crisis y economía informal	175
4.1	Desempleo, subterranidad y pobreza en México . .	179
4.2	Pobreza, informalidad y experiencias de promoción en el Perú (Lima)	194
5.	El comercio ambulatorio en México y en el Perú	220
5.1	Comercio Informal: el ambulante en la ciudad de México	222
5.2	Comercio popular ambulatorio y vendedores ambulantes en Lima-Perú	230

**CAPITULO IV.- ESTRUCTURA SOCIAL DEL COMERCIO DE SUBSISTENCIA
(CAS) EN MEXICO, D.F. Y PERU, LIMA**

1.	Reflexiones teórico-metodológicas para una interpretación de la estructura social en el comercio ambulante de subsistencia	239
1.1	La fuerza de trabajo ambulante (FTA) y su ubicación en la estructura ocupacional de subsistencia	240
1.2	Migración y función social del comerciante en el marco de la economía urbana popular	246
1.3	Tipología de las unidades económicas de subsistencia y composición de la estructura social	250
2.	Estructura social del comercio ambulante de subsistencia en México (Distrito Federal)	260
2.1	Familia y características de la fuerza de trabajo ambulante (FTA)	261
2.2	Procedencia y corriente migratoria	268
2.3	Estructura económica, giros de comercialización e infraestructura ambulante del CAS en el D.F.	273
3.	Estructura social del comercio ambulante de subsistencia (CAS) en Perú-Lima	289

3.1	Participación económica familiar y características de la fuerza de trabajo ambulante (FTA) en el comercio de subsistencia (CAS)	292
3.2	Procedencia y corriente migratoria	298
3.3	Estructura económica, giros de comercialización e infraestructura del CAS en Lima	305
4.	Estructura social del CAS, un análisis comparativo entre México, D.F. y Perú, Lima	331

CAPITULO V.- SISTEMA DE ORGANIZACION GREMIAL Y PARTICIPACION POLITICA DEL CAS EN MEXICO, D.F. Y PERU, LIMA

1.	Organización social del CAS en México, D.F. y Perú, Lima	340
1.1	Formas de organización de base	343
1.2	Normas autónomas de reglamentación	359
1.3	Normas corporativas de reglamentación	365
2.	El CAS como fuerza electoral	378
2.1	Participación electoral y movilización política de los VAS en la ciudad de México	381
2.2	Participación electoral y lucha política de los trabajadores ambulantes en la ciudad de Lima	389
	CONCLUSIONES	402
	BIBLIOGRAFIA	409

LISTA DE ABREVIATURAS

AP	Partido Acción Popular
APRA	Acción Popular Revolucionaria Americana
CANACO	Cámara Nacional de Comercio
CAS	Comercio Ambulante de Subsistencia
CEESP	Centro de Estudios Económicos del Sector Privado
CEPAL	Consejo Económico Para América Latina
CGTP	Confederación General de Trabajadores del Perú
CNOP	Confederación Nacional de Organizaciones Populares
D.F.	Distrito Federal
EPSI	Encuesta Piloto del Sector Informal
FDC	Frente Democrático Cardenista
FEDEVAL	Federación Departamental de Vendedores Ambulantes de Lima
FOGASI	Fondo de Garantías para el Sector Informal
FCMA	Fondo Municipal de Apoyo al Ambulante
FONCRESI	Fondo Nacional de Crédito para el Sector Informal
FOP	Federación de Organizaciones Populares
FREDEMO	Frente Democrático
FTA	Fuerza de Trabajo Ambulante
IDESI	Instituto de Desarrollo del Sector Informal
ILD	Instituto Libertad y Democracia
INE	Instituto Nacional de Estadística
INEGI	Instituto de Estadística, Geografía e Informática
IU	Izquierda Unida

MTA	Mercado de Trabajo Ambulante
MTPS	Ministerio de Trabajo y Promoción Social
OIT	Organización Internacional del Trabajo
PAN	Partido de Acción Nacional
PPC	Partido Popular Cristiano
PREALC	Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe
PRI	Partido Revolucionario Institucional
PSE	Pacto de Solidaridad Económica
SIU	Sector Informal Urbano
UFI	Unión Formal-Informal
VAS	Vendedores Ambulantes de Subsistencia

Introducción

El interés de los investigadores sociales latinoamericanos en estudiar teóricamente, desde diferentes enfoques, el surgimiento de un sector informal urbano de la economía, tiene una larga historia. En la actual década constituye uno de los temas más discutidos del quehacer académico, que viene ocupando grandes espacios de análisis no sólo por científicos sociales sino también por empresarios, juristas, instituciones gubernamentales y organizaciones de ambulantes.

La reconsideración de la importancia del sector informal para el estudio de las economías en la región está vinculado a la función que asume la calle como un espacio de gestión económica y poder político. La calle se ha convertido en uno de los centros que recepciona el impacto económico y social de la crisis. Muchos subempleados, desempleados, migrantes, cesantes, etc., han tomado las calles como lugares de trabajo; la movilización social ha hecho de las calles una tribuna del descontento popular; en la calle se definen las pautas y reglamentaciones autónomas del trabajo colectivo y solidario; y la calle es, hoy en día, un actor protagónico del empobrecimiento social y de la pujante lucha por la subsistencia.

Esta misma inquietud ha impulsado nuestro objeto de estudio, dirigido a analizar la dinámica económica, social y política del comercio de subsistencia en México, Distrito Federal y Perú, Lima durante el periodo 1976-1988. Consideramos el comercio ambulatorio como una actividad económica autónoma y creativa de autoempleo que se desarrolla dentro de los márgenes y reglas de la lógica del mercado capitalista y cuyas estrategias de comercialización son intrínsecas a su propia funcionalidad. Este proceso de caracterización se manifiesta como un problema estructural. La que llamamos formas económicas de subsistencia y en particular comercio de subsistencia.

La investigación que presentamos está orientada a definir en el marco de la crisis económica mexicana y peruana el crecimiento

y la expansión del comercio de subsistencia, fenómeno social, que ha rebasado los límites proyectados por el Estado y las autoridades del sector.

Es precisamente la década de los ochenta el periodo que marca la agudización del problema, como consecuencia del masivo desempleo y subempleo de la fuerza de trabajo en el mercado laboral. En este ámbito el desempleado como actor social asume una racionalidad que es inherente a su propia condición de expulsado del aparato industrial o como fuerza de trabajo excedente. Asume, entonces, formas de autoempleo que garantice la subsistencia de la economía familiar.

Desde esta perspectiva, es relevante la acción del Estado. Aparece como un actor más en la escena social, tratando de mediatizar la emergencia de este problema a través de planes y programas de empleo, incapaces de frenar la contradicción económica del sistema y por ende de las leyes reguladoras del mercado laboral.

Sin embargo, el comercio de subsistencia fue gestando su propia dinámica socioeconómica, estructurando diferentes estrategias comerciales y de servicios afines a las necesidades de venta, de abastecimiento, de distribución entre el público consumidor y configurando diversos estratos en la estructura social de los vendedores ambulantes de subsistencia (VAS).

El análisis del presente estudio intenta dar una explicación del comercio ambulante de subsistencia (CAS) no como un concepto de informalidad, heredero de las ideas de marginalidad en boga durante la década del sesenta y setenta en América Latina, sino como una actividad única o complementaria surgida en el marco de la crisis económica. Su relación con los factores sociales y políticos de organización que hacen del comercio de subsistencia una forma alternativa de trabajo y protestataria de la cultura popular. En estas condiciones la venta en la vía pública es fuente de aprendizaje para la fuerza de trabajo ambulante (FTA) en el CAS.

El dinamismo de la actividad comercial, en base a una elevada rotación económica de los productos de mayor consumo para la economía familiar, determina en los VAS un amplio conocimiento en las fluctuaciones de los precios del mercado para ofrecer productos accesibles a las necesidades de los consumidores de origen popular.

Generalmente, la venta de productos agrícolas y comestibles, entre otros, son mercancías de rotación rápida durante el día. El abastecimiento está ligado a una red oligopólica que controla el comercio mayorista en las ciudades de México y Lima. La competitividad comercial determina las fluctuaciones de los precios que también están relacionados al periodo de cosecha de algunos productos agrícolas. Así el VAS busca un mejor precio asequible a su capital del día y a los ingresos de sus clientes.

Esta característica distinta a la del establecimiento comercial capitalista, orientado a mantener e incrementar la tasa de ganancia, se opone a la racionalidad comercial de subsistencia en sus diferentes formas económicas. El comercio establecido cuenta con un capital destinado a la inversión y al almacenamiento de mercancías. Para el CAS el capital es la ocasión que permite ejercer la capacidad de trabajar.

Desde una visión crítica, analítica e histórica hemos abordado el estudio del CAS en el Distrito Federal y en Lima, para el periodo 1976-1988, rescatando aportes que otras corrientes teóricas e investigaciones empíricas han desarrollado en torno a dicha temática en América Latina.

A partir de la evolución de los indicadores tales como PEA, empleo, desempleo, subempleo, salarios e ingresos determinamos los sectores económicos que han incrementado su volumen de desocupación y que fueron optando por formas de autoempleo en condiciones deprimidas de trabajo ligados al comercio y a los servicios de subsistencia. Esta información procedente de las estadísticas oficiales nos proporcionó una visión sobre la situación de la estructura ocupacional y las diferencias entre el trabajo formal y trabajo de subsistencia.

Estos datos se complementaron con los resultados de la investigación empírica realizada sobre 400 vendedores ambulantes de las ciudades de México y Lima. Los criterios seleccionados se distribuyeron de manera homogénea en base a variables demográficas, económicas, sociales, de organización gremial y de participación política, información que se recogió en un cuestionario de 80 preguntas.

En el Distrito Federal se aplicaron 40 cuestionarios en cada una de las once delegaciones de las 16 existentes (descartando cinco de ellas por no ser representativos para la muestra según el estudio piloto: las Delegaciones de Tláhuac, Miguel Hidalgo, Milpa Alta, Cuajimalpa y Venustiano Carranza). Se utilizó un margen de 40 cuestionarios para cubrir imprevistos, distribuyéndose durante los meses de agosto-septiembre de 1988.

En la ciudad de Lima, los 400 cuestionarios se aplicaron en 22 distritos de mayor concentración de ambulantes, de los 40 distritos que tiene Lima. Se distribuyeron 16 cuestionarios para cada uno de los 19 distritos de la ciudad y para los distritos de Lima-Cercado, la Victoria y San Martín de Porres 34 cuestionarios por concentrarse, en cada uno de ellos, una doble proporción de ambulantes. Con un margen de seis cuestionarios para cubrir imprevistos se aplicó el estudio durante los meses de noviembre-diciembre de 1988.

Para ambas ciudades, la recopilación de los datos empíricos se dirigió a cuatro giros de la actividad económica y de servicios: la venta de productos agrícolas comestibles; de alimentos y comida preparada; la venta de ropa y textiles en general y la venta de artículos varios al menudeo, de la vía pública.

La fuente primaria de la investigación se complementó en base a 40 entrevistas estructuradas dirigidas a dirigentes y comerciantes de subsistencia en cada una de las ciudades de México y Lima.

Tales testimonios han permitido enriquecer el producto de este trabajo y han constituido las pautas guías de la comprensión analítica. Así desde las entrañas de la praxis ambulatoria hemos

recuperado los ejes directrices de la subsistencia-reproducción en ese importante esfuerzo de construir la teoría.

Con este mismo objetivo hemos desagregado los criterios que las autoridades oficiales de la Dirección General de Empleo y de los Ministerios de Trabajo y Promoción Social han desarrollado en torno a sus planes y programas. Asimismo, en ese intento por reconstruir las funciones desempeñadas por las autoridades ediles, en la presente década, hemos recurrido al archivo periodístico y hemerográfico de las fuentes secundarias. Esta revisión nos ha permitido evaluar la participación de los funcionarios ediles y delegacionales en la supervisión y control del ambulante como parte del proceso corporativo de interacción.

En el marco de un comprensivo análisis del comercio de subsistencia, la presente investigación se ha clasificado en cinco capítulos, precisando desde la relevancia teórica de la informalidad en América Latina hasta los elementos comparativos de tipo económico, social y político del CAS en México, D.F. y en Lima, Perú.

En el primer capítulo abordamos la discusión teórico-metodológica que los marginalistas y los representantes de la informalidad en América Latina han desarrollado para explicar los desequilibrios de la estructura ocupacional, las deficiencias de absorción de la fuerza de trabajo al aparato industrial y las diversas actividades precarias de trabajo. Estas han surgido como consecuencia de la diferenciación que se le atribuye a la categoría formal-informal. Señalamos en este vasto vagaje teórico, los factores que dan origen a la conceptualización de este problema, entre ellos, teóricos desarrollistas, dependentistas y los impulsores de la corriente de la acumulación interna.

En el ámbito de la política económica se ha reconsiderado el SIU como una alternativa que debe integrarse al sistema a través de acciones que la reglamenten y la legitimen.

Durante los últimos años, precisamos la reconceptualización de la informalidad que se adscribe a nuevas propuestas de

integración en el marco de interpretación estructuralista, neoliberal y neomarxista. Estas propuestas se vinculan, desde la perspectiva del Estado en un análisis explicativo que se desarrolla en tres niveles: primero, el reconocimiento al fortalecimiento del Estado (Tokman, Carbonetto, OIT-PREALC); segundo, el rechazo a la excesiva participación del Estado en la economía, considerando la ilegalidad una variable de justificación (H. de Soto); y tercero, la ausencia de la participación del Estado en sus roles sociales que como instancia política de gobierno le compete (J. Matos Mar).

En oposición al término informalidad proponemos una reflexión alternativa que denominamos formas económicas de subsistencia.

En el segundo capítulo reconstruimos el comercio de subsistencia a través de las etapas del desarrollo histórico de las sociedades mexicana y peruana. Recuperamos al comercio como agente económico de intermediación de la producción y el consumo plasmado en el cambio de bienes y servicios cuyo destino final es el mercado. En cada etapa histórica el comercio de subsistencia asumió una peculiaridad singular. El comercio mexicana e inca, el comercio de influencia hispana de las plazas-mercado, hasta el comercio de subsistencia en la República asumieron un tipo de infraestructura ambulante, de control político y tributario, de persecución y tolerancia. Así también como influencias de tipo cultural, tradicional y religiosa de la herencia española, inglesa y norteamericana que fue transformando el comercio circunscrito a efectos de modernización y crisis. Se configura la actividad comercial en dos tipos bien diferenciados, el comercio establecido formal y el comercio de subsistencia.

En el tercer capítulo definimos los factores económicos, sociales y políticos que en el marco de la crisis han influenciado el crecimiento y la expansión del CAS. En este contexto consideramos la influencia cíclica de la crisis de la región que trasciende en las economías de México y Perú. Esta se manifiesta en dos momentos: la crisis de 1975-1978 y la que inicia en 1980.

En consecuencia, están relacionadas a los grados de expansión del CAS.

Durante la primera etapa se conformó una población migrante y conglomerados urbanos de extracción popular, desplazados de la actividad económica que formaron lo que hoy en día son los campos feriales (Lima) y mercados populares (México). Cualitativamente fueron VAS de baja escolaridad y los primeros que enfrentaron la represión policial hasta conseguir la intermediación delegacional o local. En la segunda etapa, el carácter recesivo de la crisis llegó a empobrecer a un considerable número de sectores medios (empleocracia estatal) optando por el CAS como una opción complementaria a sus ingresos. La masificación y crecimiento horizontal del CAS encuentra en el comercio al menudeo una alternativa para la gran mayoría de familias empobrecidas.

En el cuarto capítulo, para ambos países analizamos el comportamiento de la estructura económica del CAS, considerando la heterogeneidad de su dinámica interna, las estrategias de venta y la configuración del trabajo familiar de subsistencia que se vincula con la intensificación de la explotación de la fuerza de trabajo familiar. En el marco de la estructura social proponemos una estratificación de las unidades económicas de comercialización y servicios jerarquizando sus niveles por las condiciones de propiedad y las formas asociativas de venta o la relación dependiente de la FTA. Así, tenemos los microcomerciantes, los comerciantes de productos artesanales de diferentes oficios, los comerciantes asalariados, los comerciantes de productos al menudeo y los comerciantes del ejército de proletarios desempleados.

Finalmente, en el quinto capítulo caracterizamos las formas originales de organización gremial de los VAS como una alternativa necesaria para afrontar, en el Distrito Federal y en Lima, las condiciones de inseguridad e inestabilidad a la que son víctimas. Explicamos las formas y los niveles de organización (grupos, zonas, sectores) considerando la capacidad de convocatoria de los líderes dentro de los gremios, los mecanismos de

concertación con las autoridades ediles y su participación como fuerza social y política de lucha reivindicativa.

En el marco de la participación política el CAS, como fuerza electoral mexicana, viene asumiendo posturas diferentes respecto a los CAS de Lima. El sistema político mexicano, en la ciudad, se funda en una estructura de poder delegacional (D.F.) y los VAS como segmento social vienen siendo cooptados a las filas del oficialismo a través del brazo organizado del Partido Revolucionario Institucional (PRI) y la Confederación Nacional de Organizaciones Populares (CNOP).

En Lima la estructura de poder municipal ha convocado a los VAS hacia la participación política. Actualmente constituye el interés de partidos políticos de izquierda y derecha ya que se les considera fuente de voto electoral.

La inquietud por desarrollar un nivel de análisis que integre todos los espacios (histórico, económico, social, gremial y político) de comportamiento del comercio de subsistencia, se traduce en la modesta intención de perfilar algunos elementos teóricos que definen la ilimitada dimensión de la subsistencia-reproducción. El interés de presentar criterios comparativos de dos universos físicos distintos de la actividad comercial, consiste en indagar las particularidades de la crisis, que hicieron impacto a partir de diversas políticas económicas.

El corporativismo autoritario y la heterodoxia económica utilizan el mismo lenguaje frente al desempleo y al empobrecimiento de las clases populares, hecho que viene configurando una nueva fisonomía de la gran ciudad: una ciudad de ambulantes.

Entendemos que este esfuerzo puede adolecer de algunas limitaciones pero la convicción nos conduce a mantener el compromiso de enriquecerlo y que hoy ponemos a vuestra consideración para sus comentarios y sugerencias.

CAPITULO I

**DISCUSION TEORICO-METODOLOGICA DE LA MARGINALIDAD
EN AMERICA LATINA**

1. Corrientes del pensamiento latinoamericano.
Periodo 1960-1979

Existen diferentes concepciones teórico-metodológicas que han analizado el problema de la marginalidad y de la informalidad en América Latina. Cada una de ellas se fueron desarrollando en los últimos treinta años adscrita a las transformaciones y complejidades de la base económica, como consecuencia de un crecimiento desigual y combinado en la estructura productiva, dentro de una dinámica de capitalismo periférico.

Proponemos una modesta revisión teórica de los conceptos que se fueron construyendo y adquiriendo significación a partir de indicadores descriptivos, variables empíricas y conceptos teóricos que la sociología empirista, funcionalista y dependencista aportaron para darle dimensión explicativa.

Así, el término marginalidad que surge como una manifestación de precariedad habitacional y pobreza para después asumir un fuerte sesgo de planificación urbana mediante criterios de modernización, desarrollo y participación, pasará de la definición operativa a la conceptualización analítica. Es cuando se empieza a comprender la marginalidad inserto a un proceso global y social de relaciones económicas.

Se conjugan de esta manera, nuevos elementos que empieza a darle cuerpo a la teoría de la informalidad diferenciando ritmos de acumulación en la generación, apropiación y utilización del excedente económico en cada unidad productiva. Se trata de un fuerte excedente estructural de mano de obra, que se incorpora a formas diferentes de organización productiva precarios percibiendo ingresos mínimos también precarios, constituyéndose en el sector informal urbano.

Apuntamos las coincidencias y controversias relevantes en torno a esta discusión teórico-metodológica que las diferentes corrientes han mantenido, en la representación de sus autores, la misma que determinó su importancia para otorgarle rigor científico.

Durante los últimos años, se ha reconsiderado la importancia del sector informal por las actuales modificaciones de la base económica de los principales centros urbanos de América Latina. Tales cambios son provocados por la recesión económica que atraviesan la mayoría de las naciones de la región.

En la presente década, el tema de la informalidad va ocupando grandes espacios de análisis no solamente por los investigadores latinoamericanos sino también por empresarios, juristas, instituciones gubernamentales y sindicales.

La atención que llevó a reconsiderar este problema, a través de los diferentes enfoques explicativos, fue el desbordante crecimiento del llamado SIU que produjo la proliferación de múltiples actividades de tipo familiar y heterogéneas en condiciones de subsistencia y precariedad.

La fisonomía de América Latina ha cambiado, respecto de la década pasada; nuevas formas económicas de trabajo y de subsistencia se vienen conjugando dentro de la propia dinámica capitalista. Uno de los factores explicativos de mayor importancia es la variable crisis, tanto del sistema en el marco del ordenamiento mundial como de las estructuras de producción industrial en el marco de las economías desarrolladas y del tercer mundo.

Por lo consiguiente el sistema capitalista y su economía oligopólica y transnacional tienen que asegurar sus niveles de reproducción y de acumulación, razón por la que encuentran en ese disímil y vasta gama de oportunidades informales de trabajo, la salida empresarial, atribuyéndoles las máximas seguridades de su existencia. De otra forma no se podría comprender las discrepancias con el ordenamiento jurídico-legal en la que se apoya el Estado y la nueva propuesta empresarial.

En otro orden, pero sobre la misma noción del llamado SIU, cuya causa es de índole estructural, los vastos estudios orientados hacia la diferenciación de los mercados de trabajo no han encontrado respuestas afirmativas a los muchos experimentos en la región y que organismos internacionales asesoraron para su ejecución. Hoy en día reconsideran sus análisis, reforzando el

papel del Estado mediante políticas que se dirigen a la reactivación empresarial del sector.

Contrariamente a estas interpretaciones, pero en el marco de la actual dependencia capitalista industrial, la informalidad continuará reproduciéndose ya que su existencia es una necesidad funcional a los requerimientos del sistema para incrementar sus tasas de ganancias.

Así pues, cada enfoque analítico recupera según la línea de interpretación, los postulados de los grandes paradigmas teóricos para desarrollar una explicación comprensiva del llamado SIU, más tarde economía subterránea, como calificativo original de los países desarrollados.

Finalmente, manteniendo la secuencia histórica de las grandes teorías trataremos de desarrollar las corrientes de análisis que sobre la denominada informalidad se viene exponiendo a partir del enfoque estructuralista, neomarxista y neoliberal en la presente década.

1.1 La corriente desarrollista de la marginalidad

En los últimos treinta años se han venido desarrollando diferentes vertientes teórico-metodológicas que han analizado el problema de la marginalidad e informalidad en América Latina.

Hacia finales de los años '50, surgen los primeros intentos de los investigadores latinoamericanos por precisar el concepto de marginalidad desde el punto de vista científico. Debate ideológico que se desarrolló por la influencia de las interpretaciones de investigadores norteamericanos (Escuela de Chicago)

quienes desde la perspectiva psicologista¹ y de la sociología culturalista explicaban la Teoría de la personalidad marginal (Park:128; Golovensky:1952; Kerckoff y Mc Cormick:1955) y la Teoría de la cultura marginal (Goldberg:1944; Antonovsky:1956).

Las bases materiales de estas explicaciones se sustentaron en la lógica funcional del capitalismo, rol histórico de apropiación del excedente económico y del ejercicio de dominación política, que América Latina desempeñó en un primer momento como economía primario-exportadora; asume en un segundo momento, la organización de una economía urbano-industrial impulsada por los principios modernistas del modelo económico desarrollista. Su política estuvo basada en la penetración de grandes inversiones extranjeras provenientes del capital monopolista; lo cual permitió que el modelo de sustitución de importaciones, orientado a impulsar el desarrollo de un mercado interno, se vea frenado en algunos países y entorpecido en otros debido a que su crecimiento venía condicionado técnica y financieramente por el capital imperialista.

En estas condiciones se produjo la descomposición de la estructura tradicional agraria, generando un tipo de industrialización dependiente, mediante la concentración y la centralización de la producción industrial en las ciudades. Este proceso vino a generar grandes flujos migratorios del campo a la ciudad con el propósito de incorporarse al mercado de trabajo industrial, lo que decepcionó sus expectativas; porque la explosión demográfica, la creciente urbanización y la innovación de tecnología venían expulsando fuerza de trabajo asalariada y en otras reduciendo la jornada de trabajo. Surgen así, grandes contingentes de sub-empleados y desempleados que forzosamente se verán obligados a

¹ La teoría de la personalidad marginal fue introducida por Robert Park en 1928 y quien por primera vez utilizó los términos "marginalidad" y "hombre marginal", que fueron desarrollados extensamente por Everett V. Stonequist en la obra "The Problem of the Marginal Man", American Journal of Sociology, 1935 y "The Marginal Man New York" Charles Scribner's Son, 1937 y difundida por T.W. Adorno y Else Frenkel.

situarse en terrenos abandonados de la periferia. Esta realidad, que se caracterizó durante la década de los años '60 persiguió el interés de la sociología funcionalista y de la antropología culturalista.

Así, la propuesta de la Escuela Integralista-elitista,² cuya base teórica fue la dicotomía sociedad tradicional-sociedad integral; consideró la integración de distintos grupos funcionales cuyo complemento e intereses se orientaban hacia el éxito de una causa común. A su vez, propuso como figura central al burócrata culto, al promotor experto que domine la técnica de administración, planificación y análisis social.

Consecuentemente, para estos teóricos la sociedad latinoamericana presentó un cuadro diferente; así, constataron el bajo nivel de desarrollo, las formas atrasadas de la organización social (productiva, política, educacional, cultural, militar y otras); intentando analizar sus causas. Consiguieron describir factores geográficos, culturales, entre otros, que repercutieron en el desarrollo de América Latina.

A esto, los sociólogos latinoamericanos lo llamaron "expansión metodológica" o "neocolonialismo intelectual"; porque desde el punto de vista metodológico esta escuela se apoyó en la teoría norteamericana de "cambio social" y de "causalidad psicoeconómica", sus autores (W. Moore, B. Hoselitz y D. McClelland) y los continuadores latinoamericanos (G. Germani, A. Solari, J. Vega y otros) pretendieron superar los efectos del análisis estructural funcional y del "monismo tecnológico", que constituye la base de las concepciones de "desarrollo periférico" y de "revolución pacífica controlable" (Shestopal:1986,56).

² A mediados de los años '60, la escuela integralista elitista estaba representado por destacados teóricos: P. Cardoso, G. Soares, L. Costa Pinto (Brasil); A. Solari (Uruguay); G. Briones, L. Ratinoff (Chile); A. Obregón (Perú); G. Germani, T. Di Tella, J. de Imaz (Argentina); V. Alba (México) y O. Fals Borda (Colombia). Posteriormente varios participantes de la escuela (F. Cardoso, Fals Borda y otros), rompieron con ella y adoptaron posiciones de izquierda e incluso de ultrazquierda. Véase: Shestopal, Alexie, parte I, notas, 1986, p. 59.

De esta manera, la definición usada por el grupo DESAL (Chile) se insertó dentro de la teoría de la modernización siguiendo las pautas de la versión parsoniana de la sociología de la acción y en total coincidencia con G. Germani, al abordar el problema de la marginalidad como un fenómeno multidimensional, sujeto a valores normativos y polos individuales en términos de la participación e incluyendo las dimensiones étnico-raciales como variables de importancia (Vekemans:1969; Cabezas y Durán; Galán:1970).

Sin embargo, la experiencia desalina privilegio el indicador ecológico espacial con un fuerte sesgo de planificación urbana, destacando la precariedad en las condiciones habitacionales como variable de significación explicativa (Rosenbluth:1963; Utría: 1965 y 1969; Portes:1969 y 1970; Maltes y otros:1970) e identificando cinturones de miseria urbana y pobreza bajo el nombre de poblaciones marginales.

Durante el periodo 1960-1970, los teóricos desarrollistas de la marginalidad social en América Latina, a fin de resolver las carencias sociales y morfológicas en la región, aplicaron proyectos de integración nacional para lo cual desarrollaron políticas consecuentes y que se tradujeron en las distintas teorías de: "Promoción Popular" (Chile), "Desarrollo Comunal" (Venezuela), "Acción Comunal" (Colombia), "Cooperación Popular" (Perú), "Reforma Urbana" (Bolivia), "Asistencia Social", etc.

El propósito consistió en que las poblaciones barriales y rurales se fueran incorporando a los valores y normas de la sociedad global por medio de los proyectos y programas de educación, capacitación, organización de viviendas y cooperativas mediante la coordinación del Centro para el Desarrollo Económico y Social de América Latina (DESAL).

Bajo estas consideraciones el concepto de marginalidad y sus políticas de ayuda, de origen extranjero, tuvieron un contenido ideológico, recubriendo la forma en que el reformismo social

propugnado por la burguesía latinoamericana (apoyado por EE.UU.)³ entendieron el problema de la explotación y de la dominación económica y social.

1.2 La corriente dependientista de la marginalidad

Como respuesta a las propuestas desarrollistas, críticos investigadores latinoamericanos formularon desde una perspectiva marxista los criterios de la dependencia estructural. En este ámbito recuperan el concepto de la marginalidad económica circunscrita al desarrollo del modo de producción capitalista y de la forma que éste asume como capitalismo dependiente.

La corriente de la dependencia integró los planteamientos de José Nun, Aníbal Quijano, Tavares y Serra. Pero en este enfoque denotamos algunas diferencias que se expresan en las diversas fases del proceso de acumulación.

a) Proceso de generación de excedente⁴

En esta vertiente consideramos las propuestas teóricas de José Nun y Aníbal Quijano, quienes otorgan una mayor importancia al análisis del proceso de generación de excedente. Ambos autores consideran que las condiciones técnicas determinan la creación de una masa marginal afunacional para el sistema, es decir, la masa de los que no encuentran ocupación en el sector capitalista se irá incrementando, a la vez que su carácter de marginalidad se

³ Los préstamos concedidos por el BID entre 1961 y 1964, sólo excedieron a 197.1 millones de dólares para vivienda y a 141.2 millones para obras sanitarias. Siendo los primeros favorecidos Colombia y Chile. Rubén Utría: "Los factores estructurales del desarrollo y el problema de la vivienda en América Latina", en El trimestre económico, No. 15, FCE, México, 1975, p. 451.

⁴ El excedente se define para estos autores como la participación del capital bajo todas las formas en el ingreso nacional.

acentúa. Y la necesidad de mantener una reserva de mano de obra para expansión del sistema, es cada vez menos.

Particularmente, A. Quijano (1977) analiza la marginalidad en cuanto a los modos de articulación de la estructura económica. Para el autor, el surgimiento de la modalidad oligopólica y de su forma abrupta de incorporación da lugar a la generación de un polo marginal. Dicho polo marginal presenta ciertas características: como uso de recursos residuales, inestabilidad, ingresos reducidos y que sirven a un mercado conformado por la propia población incorporada a este nivel, y por ende no permite acumulación creciente de capital.

En este orden, el concepto de marginalidad respecto a la estructura ocupacional se funda por la segregación ocupacional del cual el polo marginal de la economía pasa a ser un fenómeno estructural permanente y la población marginalizada un estrato con funciones y significado nuevo dentro de la estructura general de dominación.

La visión dicotómica de Quijano fue criticada por Paul Singer (1973). Esta no correspondió a la realidad, mucho más compleja de América Latina, porque, entre el grupo hegemónico (monopolista) y el "sector marginal", se interpone todo un conjunto de actividades que, por no estar monopolicamente organizados, no pertenecen al núcleo hegemónico y, por no sufrir pérdida de "significación", tampoco son marginalizadas. El debate pudo continuar, si en argumentación de Quijano, la réplica hubiera sido que el sector marginal se entiende como mano de obra sobrante.

b) Formas de utilización del excedente

En esta línea de análisis economistas como María Concepción Tavares y José Serra (1971) dirigen su enfoque hacia las formas de utilización del excedente. Se refieren al empleo concentrado y, por lo tanto, excluyente del excedente y quita toda posibilidad

de desarrollo a las unidades productoras que integran a nivel urbano el sector marginal y a nivel rural el sector de subsistencia. En este sentido, consideran los autores que la utilización del excedente sobre la base de un modelo de desarrollo concentrado implica la no absorción, e incluso la expulsión de fuerza de trabajo, lo que provoca una concentración de trabajadores en áreas económicas residuales o actividades de depósitos las que constituyen el polo opuesto de las actividades de punta.

El sector de las actividades de depósito se constituyen en un estrato marginal urbano y que tiene su equivalente en la agricultura, en el sector primitivo. En el interior de ambas formas de marginalidad se desarrolla un tipo de acumulación diferente a la capitalista, que los autores denominan acumulación primitiva.

Esta forma de acumulación tiene como papel principal expandir actividades, con la finalidad, de retener la mano de obra que no tiene cabida en el aparato productivo. Tal funcionalidad es, por lo tanto, de carácter eminentemente social ya que resuelve, en condiciones de mínimo de subsistencia vital, el precio de la desocupación abierta y del mantenimiento físico de los integrantes de estos bolsones depósitos.

1.3 La corriente de la acumulación interna. Periodo 1970-1979

La corriente de la acumulación sin rechazar la situación de dependencia de los países latinoamericanos, hace hincapié en el componente interno del proceso de desarrollo.

Esta corriente tiene como especificidad el tomar como base de análisis el proceso interno de acumulación de capital y está representada por Francisco de Oliveira y Fernando H. Cardoso.

La explicación de F. Cardoso (1971) sobre el tema de la marginalidad surge como respuesta a la concepción de Nun⁵ sobre el papel de la masa marginal, formulación teórica que manejó un alto nivel de abstracción pero que coincide con el análisis de Oliveira, específicamente en lo que se refiere al dinamismo del capitalismo subdesarrollado y de la funcionalidad del sector marginal.

Tanto Cardoso como Oliveira afirman que a medida que la industria se desarrolla, el proceso de absorción bruta de mano de obra de los sectores estratégicos se aproxima a la absorción neta. La que se define como la diferencia entre el total de la nueva demanda de mano de obra menos los trabajadores que perdieron su empleo en virtud de la desaparición de las pequeñas empresas debido a la competencia a la que la someten las empresas más grandes.

Simultáneamente se origina un sector de subsistencia influenciado por el crecimiento demográfico y la expulsión de los trabajadores agropecuarios al avanzar en el sector rural las técnicas capitalistas de producción.

Según Oliveira la estructura capitalista y la no capitalista o de subsistencia constituyen dos opuestos que conforman una unidad orgánica en donde lo "capitalista" se sustenta y crece a expensas de lo "no capitalista". Así, ambos autores sostienen que el sector de subsistencia es proveedor de mano de obra para la industria capitalista y los servicios conexos, y opresor del nivel de los salarios del conjunto de la economía. Por consiguiente actúa como ejército industrial de reserva (EIR) tanto en su función reserva como salarial.

En coincidencia con esta perspectiva de análisis:

⁵ La famosa discusión entre F.H. Cardoso y J. Nun, véase Revista Latinoamericana de Ciencias Sociales, No. 1 y 2, Santiago de Chile, 1969, J. Nun, "Superpoblación relativa, ejército industrial de reserva y masa marginal", pp. 178-235.

"en los países subdesarrollados surgen dos sectores principales: el capitalista íntimamente conectado al capital extranjero e incluso controlado por él, y el marginal (rural y urbano), cuya superexplotación no beneficia en modo directo al capitalismo hegemónico de ordinario, sino a las burguesías capitalistas nacionales (latifundistas, especuladores urbanos, políticos, burócratas, etc.). En otras palabras, nuestra tesis es la especificación de lo que Laclau llama la clave del esquema de acumulación de capital (y de explotación): las empresas de áreas periféricas están en posición ideal para contrarrestar la tendencia hacia el decrecimiento de la tasa de ganancia, primero, por su baja tecnología, y segundo por la superexplotación del trabajo. Las zonas urbanas marginadas son los espacios en donde brotan por diversos mecanismos ecológicos, ocupacionales, políticos- modos de producción precapitalistas o no capitalistas que permiten la extracción del valor producido por las masas superexplotadas" (Alonso:1987:66).

Sin embargo, es necesario recordar la crítica por Roger Bartra (1976) a R.M. Marini: que no era suficiente ubicar la explotación en la teoría de la marginalidad sino que era necesario señalar la coexistencia de diversos modos de producción en las sociedades latinoamericanas como el mecanismo que posibilita la extracción de plusvalía por parte del modo de producción capitalista.

Una forma de enriquecer el análisis proviene de Paul Singer (1980), aunque no se ubica en esta vertiente propone una sectorización de la estructura económica capitalista. Singer reconoce cuatro sectores en la estructura económica capitalista latinoamericana: el sector del mercado capitalista, el sector gubernamental, el sector autónomo y el sector de subsistencia.

En este enfoque considera, que la dinámica del sector capitalista conduce hacia la expansión constante a expensas del sector autónomo, proceso que no conduce a la desaparición del sector sino a su permanente deterioro en términos de actividad e ingresos. De esta manera los campesinos se tornan jornaleros, los comerciantes minoristas se tornan vendedores ambulantes, etc.

Respecto al sector de subsistencia, su existencia se explica por la disponibilidad de factores de producción -tierra y fuerza de trabajo- que se hallan parcialmente aislados del gran mercado nacional. Este sector se comportaría como un EIR activo para el sector capitalista agrícola, tanto en su función de reserva como depresor de salarios; y dado que la productividad del trabajo en este sector es muy baja, la empresa capitalista absorberá trabajadores a niveles de salarios que sólo garantizan la producción fisiológica de su fuerza de trabajo.

En consecuencia, si las "teorías de la marginalidad pueden considerarse dualistas el criterio de corte es diferente: en la perspectiva de DESAL, se trata de un sector tradicional y uno moderno con diferencias básicas en las matrices de valores sociales, en tanto que en la perspectiva de la dependencia, con raíces marxistas, se trata de actividades centrales o marginales en relación a la acumulación del polo capitalista dominante. En la metodología hay un claro salto de unidad de análisis pasando de los individuos a las actividades económicas" (Cortés:1988:5).

1.4 La corriente de la política económica y el sector informal

La corriente de la política económica centra su análisis en los efectos decisivos que la acción estatal tiene sobre el sistema económico en general y sobre los sectores que la integran en particular. Se ha considerado que el informe de la OIT (1972) sobre Kenya denominado "Employment Incomes and Equality" constituye el representante más calificado de esta corriente.

No obstante, el cuerpo teórico que dio origen a la conceptualización del sector informal⁶ fueron la teoría de Lewis y la teoría cepalina.

Uno de los primeros planteamientos sobre el problema ocupacional y sobre el funcionamiento y evolución previsible del mercado de trabajo urbano en América Latina es el estudio posclásico desarrollado por Lewis (1963).

Presenta un modelo donde distingue un sector de baja productividad (subsistencia) y otro de alta productividad (capitalista), características que surgen por la reelaboración de los conceptos clásicos considerando las nuevas condiciones del subdesarrollo. Así, el sector de subsistencia está compuesto por relaciones pre-capitalistas de producción, incorporando al artesano, al pequeño comercio, a los trabajadores por cuenta propia en servicios personales y por los campesinos que trabajan en las tierras arrendadas o de su propiedad.

La función de este sector consistió en aportar trabajadores que necesita el sector capitalista para su desarrollo, ya que produce bienes de primera necesidad, vende a bajos precios y está dispuesto a trabajar por un salario ligeramente superior al que percibe.

Lewis concluye que la política económica debe estimular el desarrollo de la dinámica capitalista. Sin embargo, estas conclusiones parecen ser rebatidas por la realidad de los países subdesarrollados. Los sectores urbanos más deprimidos se ampliaron en términos absolutos, el desempleo y el subempleo crecieron y la distribución del ingreso mantuvo su carácter regresivo.

⁶ El término sector informal fue utilizado por primera vez por Keith Hart (1971) cuando pretendió probar que los llamados desocupados en los barrios misería de una ciudad del tercer mundo (Accra) intervienen activamente en las relaciones de producción del trabajo asalariado de la producción sencilla de mercancías y de la apropiación capitalista. En 1972 Tina Wallace también usó el término pero fue rápidamente difundido a partir de los trabajos del World Employment Program de OIT fundado en 1969. En 1975 el Banco Mundial introduce el término.

Tal situación que demostró la naturaleza profundamente desigual del desarrollo bajo ciertas condiciones económico-sociales, provocó, en América Latina y en varios países africanos y asiáticos, una actitud de cuestionamiento por parte de algunas corrientes de pensamiento sobre sus causas, su naturaleza y su dinámica. El afán por interpretar los nuevos fenómenos y por encontrar las soluciones más adecuados también operó a nivel gubernamental y de los organismos internacionales.

Dentro del enfoque dependientista también ubicamos los planteamientos del Programa Regional del Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC) y de Bienefeld, quienes otorgan una gran relevancia al proceso de apropiación y consideran que las formas monopólicas del mercado traban el desarrollo del sector informal urbano, al apropiarse las empresas oligopólicas de parte del excedente generado por las unidades informales. De esta manera, comprometen las posibilidades de acumulación de las mismas y llegan a poner en tela de juicio los niveles de ingreso y de consumo de las personas que en ella trabajan.

El tratamiento conjunto del PREALC y de Bienefeld se justifica no sólo porque en ambos hacen jugar a la dependencia como una variable importante en el proceso de desarrollo, sino porque también tienen un objeto de estudio análogo -el SIU definido como conjunto productivo y población-, porque tienen puntos de contacto con su concepción del origen y porque plantean la misma dinámica bajo el supuesto de política económica.

Para el PREALC, el SIU está compuesto por unidades no capitalistas o que si lo son tienen escasa magnitud porque actúan en mercados competitivos o en la base de mercados oligopólicos. Su existencia depende de un excedente de mano de obra que no encuentra ocupación en el sector más desarrollado de la economía y de las posibilidades que ofrezca el mercado en el producir o vender algo que genere algún ingreso.

Para Manfred Bienefeld (1975), la aparición del sector capitalista que se presenta como una extensión del capital internacional ya sea en términos de su tecnología, de su direc-

ción y/o de su propiedad, limita el desarrollo capitalista interno a las formas pre-capitalistas de producción que se transforma, en el SIU.

Desde el punto de vista de la política económica dirigido hacia el apoyo del SIU, PREALC (1975) de una manera explícita y Bienefeld, implícitamente consideran que podría incluso revertir la tendencia al deterioro de ciertas actividades. Para ello diferencian dos tipos de actividades informales: las que pueden ser sostenidas e impulsadas sin grandes costos y aquellas cuyo sostenimiento e impulso implicaría una asignación de recursos totalmente ineficiente.

Así, los autores señalan tres clases de políticas posibles: la primera destinada a ampliar el mercado del sector informal, la segunda que busca el incremento de la eficiencia económica y la tercera de recalificación y reubicación de las personas que trabajan en él. Estas tres políticas deberán estar interrelacionadas y deberán implementarse dentro del marco global de una estrategia de desarrollo.

En los primeros años de la década de 1970 (Tokman y Souza:1976) describen el comportamiento de los sectores laborales para América Latina desarrollando la dicotomía sector formal -sector informal referidos al empleo urbano. Caracterizaron las actividades del sector informal por su baja productividad, el escaso nivel organizativo, la falta de acceso al progreso técnico y recursos, la nula capacidad de acumulación incluyendo desde trabajadores por cuenta propia hasta microunidades productivas, además, de no estar registradas.

2. Reconceptualización del SIU y la funcionalidad del Estado, periodo 1980-1988

Es de significativa importancia reconsiderar el análisis explicativo del llamado SIU a la funcionalidad del Estado, cuyo discurso ideológico se vincula con los Modelos de Política

Económica alternativos en la región. En términos de política estatal la informalidad viene siendo comprendida por una excesiva presencia del Estado (H. de Soto), la ausencia de la presencia estatal (Matos Mar) y, reconociendo su existencia estructural, la necesaria presencia del Estado (OIT. PREALC).

2.1 La necesaria presencia del Estado

Desde la perspectiva del modelo nekeynesiano la visión latinoamericana de la corriente estructuralista se refleja en los estudios de investigación realizados, en los últimos quince años, por la Organización Internacional del Trabajo (OIT) a través del Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC).

Para los economistas del PREALC, en un periodo de crisis las actividades informales constituyen una estrategia de sobrevivencia de importantes sectores poblacionales que carecen de acceso a los mecanismos de empleo vinculados al sector denominado formal.

Ese fenómeno se debe a que el ingreso del sector informal, así como la movilidad en su interior, son comparativamente más fáciles que el ingreso al sector formal ya que no se requieren de calificaciones particulares ni de cuantiosos volúmenes de capital inicial.

Para estos investigadores, el sector informal, en términos analíticos, se describe con base a las características técnicas de las unidades productivas y al carácter "autogenerado" de los puestos de trabajo, como respuesta del "excedente de fuerza de trabajo", a la imposibilidad de insertarse al sector moderno. En términos programáticos, esta corriente enfatiza el efecto positivo que estas empresas tienen en relación a la generación de empleo y producción, en el supuesto de un decidido apoyo oficial mediante políticas específicas.

El análisis del sector informal bajo la esencia del pensamiento estructuralista (Tokman:1987) basa su argumentación en la

insuficiencia y necesidad de empleo adecuado. Sus orígenes se manifiestan como consecuencia de la incorporación de diversas ondas de modernización importadas en un contexto estructural de capitalismo periférico, caracterizado por las desigualdades de tecnologías y por el acelerado crecimiento de la fuerza de trabajo.

Definen al llamado SIU por las siguientes características:

1. Actividades productivas poco tecnificadas, de reducido tamaño, con una escasa o nula dotación del capital, tanto físico como humano, con una limitada división del trabajo y escasa diferenciación de la propiedad de los medios de producción.
2. El propietario de los medios de producción trabaja directamente en la unidad productiva y recurre frecuentemente al trabajo de otros miembros del grupo familiar, aunque eventualmente recurre a trabajadores asalariados.
3. Tienen a concentrarse en mercados de fácil acceso, considerando al ingreso medio la variable de ajuste ante cambios en la ocupación.
4. La organización informal de la producción y el proceso de trabajo se efectúa fuera de los límites de la institucionalidad mediante el incumplimiento de los requisitos legales de registro y tributaciones existentes; y a nivel de las relaciones de trabajo la seguridad social, los salarios mínimos y otras leyes de protección no se pueden aplicar porque no están protegidos.
5. Como consecuencia de todo lo anterior, estas unidades se ven en la imposibilidad de aumentar excedentes reinvertibles y, por lo tanto en la mayoría de las veces reproducen precariamente su existencia, remunerando de la misma manera a sus trabajadores.

En esta línea de interpretación Daniel Carbonetto (1986), sería el representante de esta corriente en el Perú y respecto al SIU señala la existencia de cuatro categorías ocupacionales: 1) los patrones de microempresas; 2) los asalariados de las micro-

empresas; 3) los independientes; 4) los trabajadores familiares no remunerados que trabajan en microempresas de sus parientes.

Asimismo, el autor indica que el sector informal tiene dos orígenes: el primero de carácter estructural que se origina a partir del desfase entre la demanda de empleo del sector moderno y el ritmo de crecimiento de la fuerza laboral.

Y el segundo, de carácter coyuntural, que es el resultado de la cualidad cíclica de la actividad económica formal, que en periodos recesivos excluye una fracción de trabajadores.

El autor, desde una perspectiva keynesiana, apela a la sensibilidad de la opinión pública y a los órganos responsables del gobierno, acerca de la situación actual y de las consecuencias futuras para proponer alternativas viables de desarrollo global. Confía en que por este medio las sociedades latinoamericanas funcionarían mejor.

"... en cuadros recesivos prolongados, los desocupados del sector moderno permanecen sólo en parte -y por poco tiempo- dentro de la categoría de desempleados abiertos. Este grupo constituido por trabajadores que se dedican activamente a la búsqueda de un puesto de trabajo, funciona más como una área de tránsito del excedente de fuerza de trabajo que como un punto de llegada" (Carbonetto 1986:214).

Las esperanzas en que recuperada la crisis económica de la región, la transitoriedad del excedente laboral se reincorpora a su condición de ocupación, es muy relativo. América Latina viene exportando capitales a través de la deuda externa contraída, está restringida de nuevos préstamos internacionales, invadida por la desconfianza de los inversionistas nacionales y extranjeros debido a que la era científico-tecnológica está reemplazando los principales recursos de exportación y reduciéndose el ingreso de divisas. Razones por las que el impulso del sector industrial moderno no alcance las expectativas del pleno empleo.

Ante la expansión masiva de la informalidad; que se agudiza por efectos de la crisis, la recesión internacional y las políticas de ajuste se hace necesaria la presencia del Estado y

se convoca a dos tareas principales. La primera, de carácter tecnológico y económico que fomente en la región, modelos alternativos de cuantificación y modificación bajo los criterios de homogenización económica del sector. La segunda de carácter jurídico institucional que estimulan mecanismos tributarios y crediticios que impulse la eficacia operacional del SIU (Carbo-netto:1986.b).

En este ámbito explicativo, la autoridad institucional, el Estado y los gobiernos, introducen las pautas y las modalidades del desarrollo utilizando las categorías "modo de acumulación y composición técnica del capital" como elementos y criterios básicos para discernir lo formal de lo informal (Ortiz, José Luis:1987:107).

Esta ambigua dicotomía es insustancial ante el reconocimiento de la heterogeneidad del sector y los procesos peculiares que se dan en la interacción de las múltiples actividades informales.

Sin embargo, la direccionalidad vertical de la acción gubernamental viene siendo apoyada y ejecutada mediante la promoción de planes y programas, vía la coparticipación financiera de organismos internacionales (AID, BID, OIT, etc.) para integrar a vastos sectores económicos y sociales de América Latina que están creciendo al margen de los criterios de la modernidad y el desarrollo, en condición de informales.

Desde mediados de la década de 1970 y, fundamentalmente, a partir de la primera mitad de la década del '80, han ido surgiendo una serie de experiencias en el campo de la promoción del SIU, principalmente en cuatro países latinoamericanos: Colombia, República Dominicana, Ecuador y Perú.

En el caso colombiano, entre las diversas propuestas se destacan tres: la Fundación Carbajal (Carmona 86), el programa SENA-UNICEF y el programa a compartir. En el caso ecuatoriano, el principal antecedente lo constituye la Fundación Guayaquil; en

Santo Domingo, la Fundación Panamericana, y en el caso peruano,⁷ Acción Comunitaria del Perú (ACP) con su programa PROGRESO (Lazarte:1986:24).

Los elementos principales de la promoción se dirigen hacia la necesidad de financiamiento de capital ("crédito informal"), la capacitación microempresarial de microcomputadores y micro-comerciantes y el mejoramiento de los aspectos organizacionales, prevención y atención de la salud e higiene, desde la perspectiva ocupacional.

A nivel político, se busca en el llamado SIU una fuente de votación electoral, de grandes expectativas para los gobiernos de turno que lo promueven porque podrían ser cooptados políticamente. Asimismo, penetrar hacia las organizaciones gremiales existentes y romper la funcionalidad solidaria de su estructura original mediatizando sus luchas y neutralizando sus reivindicaciones. La vía de concertación institucionalizada con los organismos estatales se fundamentan en el reforzamiento empresarial del sector y por ende la reproducción del sistema financiero y crediticio.

Considerando todas las explicaciones, del pensamiento estructuralista nos parece correcto el análisis, a partir de los orígenes histórico-estructurales del funcionamiento de las economías latinoamericanas y de la creación de un excedente de mano de obra que tiene que asumir obligatoriamente formas originales de autoempleo para la subsistencia-reproducción.

Sin embargo, anotamos nuestro desacuerdo con las posiciones del PREALC, dependiente de OIT, por su visión economista, basado en la clasificación y cuantificación de las magnitudes del

⁷ En la actualidad operan en el país cerca de 12 experiencias de promoción al SIU: PRODESE/FOGASI (Convenio OEA/Ministerio de Trabajo y Promoción Social). IDESI (Convenio INP/OIT); ACP Programa Progreso (organismo privado con el apoyo del BID, la FIA y la AID); PROME (Convenio Municipalidad de Lima/MTPS/UNICEF) y Cooperativas americanas para empresas al exterior (CARE) Convenio Banco Industrial del Perú (BIP) y Central de Crédito Cooperativo del Perú (CCCP).

sector, priorizando cálculos estadísticos y de medición que se tornan insuficientes para explicar los procesos sociales, políticos, culturales e ideológicos que se generan cotidianamente con la experiencia laboral.

Pero también reconocemos sus limitaciones como organismo internacional, cuyas funciones se restringen a la formulación de políticas, eje rector que dictamina los objetivos políticos de los gobiernos nacionales, complementando así su papel de asesor.

En consecuencia, se utiliza el instrumento de la teoría neoclásica para tratar de encontrar una respuesta a la existencia del sector informal. Empero, la aplicación que ofrece esa teoría está basada en las restricciones institucionales (como el salario mínimo) que impiden el "normal" funcionamiento de los mercados de trabajo. Por tanto, eliminando esas restricciones institucionales, lo informal desaparecería. La experiencia de la liberalización de los mercados laborales en varios países latinoamericanos (en el contexto de procesos de estabilización neo-liberal), ha demostrado que la simpleza de esa explicación teórica no se adecúa a lo que sucede en otras realidades complejas, pues, en lugar de reducirse -ese sector- crece con mayor vigor día a día.

2.2 La excesiva presencia del Estado

El enfoque neoliberal recientemente desarrollado en América Latina identifica en el sector informal la manifestación del espíritu empresarial. Desde la óptica jurídico-legal, los analistas identifican a un sinnúmero de actividades económicas no reguladas y no reconocidas por el Estado y, por lo tanto, manteniéndose fuera de las normas y del orden capitalista establecido en condiciones de ilegalidad.

En América Latina, su máximo exponente es el peruano Hernando de Soto pero se manifiesta en todos los países a través de un llamado a la flexibilización del mercado de trabajo, el regreso a una relación salarial de tipo competitiva que permita

el restablecimiento de los equilibrios perdidos en las relaciones laborales y en general al cese de la excesiva intervención estatal en las actividades económicas.

Así, la base filosófica de la exclusión estatal se expresa en la existencia de trabas al despido de trabajadores, anulación de sindicatos, derechos laborales, conquistas sociales y a la regulación de los salarios. Validar estos principios en América Latina significaría vivir bajo la única ley del apartheid salarial.

En este orden, para el Instituto Libertad y Democracia (ILD: 1986) organismo del cual H. de Soto es el presidente, definen que "lo informal es un sector que opera fuera de todo registro, el margen y aun en contra de la ley" (ob. cit., p. 194).

La causa principal de la informalidad sería la inadecuación del marco legal a las necesidades y a las condiciones de la población mayoritaria.

Bajo estas consideraciones la definición de la informalidad se torna muy imprecisa porque se incorporan en ellas una amplia variedad de actividades, desde las más deprimidas hasta las de mayor rentabilidad, justificado por el único denominador común del incumplimiento a las reglamentaciones legales. La ambigüedad de tal explicación le quita todo grado de cientificidad, al intentar ocultar la realidad a consideración de una terminología.

Ver en cada "informal" al futuro empresario es nada menos que una actitud política interesada de distorsionar y jugar con la realidad, es una interpretación incomprensiva frente a las necesidades básicas de subsistencia.

Respecto al informe de investigación de De Soto (1986), El otro sendero, donde la rigurosidad empírica y descriptiva es su mayor mérito, explica el funcionamiento microeconómico de tres sectores de la economía peruana actual: la vivienda, el comercio y el transporte, en donde la actividad legal es la informalidad con base en la racionalidad económica del derecho vigente y en la índole mercantilista de la cultura y la sociedad peruana, para

concluir en una "agenda para el cambio" que no es más que una profesión de fe en las bondades del capitalismo liberal avanzado.

La hipótesis explicativa central del texto⁸ es: el sistema legal está al servicio de la distribución de la riqueza existente y no de la producción de la riqueza potencial, por lo cual los grupos de interés y de presión, las llamadas "coaliciones redistributivas", tienen acceso a las buenas leyes y los informales se quedan con las malas leyes y se ven obligados a crear instituciones jurídicas paralelas y, por tanto, precarias.

Aquí encontramos una interpretación comprensiva y lógica de lo jurídico y donde la institucionalidad legal es neutral, ejerce justicia y legisla en función de la norma establecida, sin principios de diferenciación social sino en estricta igualdad. Esta visión miope desligada de lo social y de lo político y desligada de la dinámica compleja y contradictoria de la sociedad peruana y latinoamericana manifiesta una falsificación histórica y pobreza teórica al sostener que el Perú (e Hispanoamérica) es una sociedad mercantilista y no liberal; en consecuencia la mejor alternativa es el auténtico capitalismo.

Sencillemente H. De Soto está descontemporanzado. En este sentido, el libro de De Soto:

"no es otra cosa que la primera aplicación conocida de los criterios de la escuela de 'law and economics' al estudio de la realidad socioeconómica latinoamericana. Dicha escuela constituye la última frontera del pensamiento conservador de la academia norteamericana y se caracteriza por el uso intensivo de las categorías económicas neoclásicas para el examen del derecho. No es gratuito ni superfluo que las nociones jurídicas medulares con las cuales opera el economista peruano (propiedad, contrato y responsabilidad extra-contratual) provengan del derecho privado y están al servicio de una concepción instrumental y utilitaria de lo

⁸ Más que un libro de análisis teórico, "El otro sendero" es el proyecto político de la actual derecha moderna latinoamericana y por ende de la derecha peruana, en un contexto político donde los grupos emergentes de presión vienen cuestionando las estructuras de dominación instituidas y desarrollando mecanismos populares de participación y de representación.

normativo como la que campea hoy en la Escuela de Derecho de la Universidad de Chicago y en otros bastiones de la economía política reaganista" (Valencia:1987:113-114).

Complementariamente,

"en el caso de Hernando de Soto, aunque no aparece de modo explícito, la propuesta social a que se aspira es el modelo neoliberal (Frederich Hay, Milton Friedman ...) propio de una derecha moderna; se propondría la concurrencia de un conjunto muy amplio de propietarios libres -de muy distintos tamaños- que interactúan al margen de toda presión extraeconómica ya que sólo se organizan según la 'mano invisible' del mercado" (Palma:1987:19).

Así, los principios del modelo neoliberal en referencia a la informalidad y a los diversos ámbitos de las sociedades latino-americanas, cuestionan la excesiva presencia del Estado porque configura un Estado burocratizado que frena la producción económica del sistema capitalista empresarial, invitando el comportamiento dinámico de las variables: inversión y ganancia.

Frente a este discurso explicativo y en el marco ideológico del nuevo Estado Neoliberal se vienen desarrollando decisiones de política estatal que a nivel macroeconómico -crisis estructural y recesión- se están experimentando diversos enfoques de política económica en la región. EL PLAN AUSTRAL (Argentina), EL PLAN CRUZADO (Brasil), EL PLAN HETERODOXO (Perú), el PLAN DE AJUSTE y PACTO DE SOLIDARIDAD ECONOMICA (México), además de otros mecanismos como la venta de empresas públicas, reprivatizaciones del sistema financiero, el dinámico auge de la banca paralela, entre otros.

Para contrarrestar el avance de la presión popular, frente a las necesidades múltiples de tipo social, se están asumiendo específicas acciones estatales que reducen la efectiva participación del Estado, descargando en los sectores populares el peso de la crisis. Ante el problema de la vivienda: la autoconstrucción; ante el desempleo: empleate a ti mismo (México), la promoción de

microempresas y préstamos de crédito informales; ante la estabilidad laboral: rescisión de contratos, reducción de la jornada de trabajo, despidos injustificados y relación contractual eventual. Todo ello determina un gradual ausentismo de la participación estatal.

2.3 La ausencia de la presencia Estatal

Diferencialmente a los anteriores encontramos el estudio de Matos Mar (1986) quien desde una orientación antropológica reconoce en la realidad peruana la expresión de un dualismo cultural. Así en oposición a H. de Soto sostiene que el problema de la informalidad radica en la "Ausencia de la presencia estatal" y en donde el divorcio Estado-sociedad sobre evidencia fundamental.

En estas condiciones el migrante serrano, tendrá que buscar soluciones alternativas y contestatarias para poder subsistir, asumiendo tradicionales formas de trabajo, de vida, de organización social, política, cultural, de religiosidad y de folklore. En consecuencia, además del desborde demográfico y espacial se produce el desborde popular expresado por una cultura propia que es la informalidad.

De esta forma:

... "Desborde de masas, informalidad y andinización son todos parte de la misma respuesta. En ellos se deja notar la continuidad de un proceso que nace como migración, toma su forma en las invasiones de terrenos y predios encuentran sus modos en las tradiciones de adaptabilidad ecológica y ayuda mutua andina y termina irrumpiendo a través de la costra formal de la sociedad tradicional criolla. Desde la extensión de la faena serrana al enfrentamiento común de problemas de asfalto, alumbrado o agua y desague en barriadas, hasta el empleo de estrategias de relación familiar en la economía contestataria. Desde la organización de clubes provincianos y asociaciones de vecinos, hasta las rondas vecinales, los juicios populares y los linchamientos que llenan los vacíos dejados por la policía y el poder judicial. En todos los rasgos que asume el nuevo rostro de Lima, observamos la huella del estilo migrante" (Mar:1986:89).

En esta línea de análisis el autor conjuga muchos elementos de las relaciones sociales que se vienen nutriendo en torno a experiencias cotidianas y necesidades básicas que se están enfrentando mediante formas solidarias, relaciones de cooperación y prácticas regionales de creencias y devoción. Todo ello se multiplica y se desarrolla intrínsecamente, para configurar los alcances de una cultura alternativa.

Así denotamos que el estudio realizado a diferencia de otros autores peruanos, se presenta no como un programa desarrollista, agresiva de Estado para la acción (Carbonetto), ni como abogado de los informales bajo la vanguardia de la bandera empresarial (H. de Soto) sino con un fecundo análisis en donde la articulación de los procesos y los cambios se van reproduciendo.

No obstante, estamos en desacuerdo con la explicación dualista de dos sociedades escindidas que paralelamente e independientemente se van gestando y desarrollando. Creemos que en términos de su gestación viene articulado a las formas institucionales de la dinámica capitalista que se viene prolongando bajo la proliferación de sus funciones económicas, sociales y organizativas.

3. Formas económicas de subsistencia, una reflexión alternativa del llamado sector informal urbano de la economía

Los antecedentes teóricos confirman que el actual concepto de informalidad se remonta a las viejas explicaciones dependencistas que fueron acuñando diversas categorías para interpretar el funcionamiento de los mercados laborales. Por un lado, la interrelación del llamado "polo marginal" (Anibal Quijano) y el polo hegemónico y, por otro lado, las denominaciones de "masa marginal" (José Nun); "economía de subsistencia" (Francisco de Oliveira); "sector autónomo" (Paul Singer); "sector primitivo y sector marginal" (María C. Tavares y José Serra); "sector

atrasado" (CEPAL); "sector tradicional urbano" (Richard Webb) y "sector informal" OIT, Manfred Bienefeld y PREALC).

Sin embargo, "la informalidad" sigue constituyendo una característica estructural del modo de producción capitalista, que viene creciendo masivamente en las ciudades urbanas y rurales de América Latina por el impacto de las crisis cíclicas de la actual y pasada década, 1974-1984.⁹

Asimismo, las políticas económicas puestas en práctica por la mayoría de gobiernos de la región, encuadradas en lineamientos de ajuste económico orientados a generar excedentes para pagar los servicios de la deuda externa, disminuir los niveles de déficit público y controlar la inflación; pasan necesariamente por una importante contracción de la actividad económica. En el campo ocupacional, una de sus consecuencias inmediatas han sido el aumento del desempleo abierto; pero, además -y esto especialmente significativo-, han elevado en gran medida el porcentaje de la oferta de los mercados de trabajo que participan en actividades de baja productividad e irrisorios niveles de ingresos, única alternativa, por la imperiosa necesidad de mantener un mínimo de capacidad de demanda.

Estos factores económicos en torno a la crisis, determinaron el surgimiento de otros factores sociales como el crecimiento del flujo migratorio hacia las grandes ciudades de Latinoamérica, como producto de la pobreza rural.

Estimaciones sustentadas en 16 estudios de caso (López:1985: 27), permiten estimar:

"que alrededor del 60% de la población rural en América Latina vive en condiciones de pobreza y alrededor de 65 millones de personas, de los cuales unos 35 millones pueden ser consideradas indigentes -frente a una cuarta parte de la población urbana y alrededor de 55 millones de personas- que viven en condiciones de pobreza. Los

⁹ Para un balance de las diversas interpretaciones de la crisis, véase Vuskovic, Pedro, "La crisis económica -las proyecciones en América Latina", Informe de avance, Universidad de las Naciones Unidas, Sub-Project Crisis in Latin America, febrero, 1987.

indicadores disponibles señalan que ni el desarrollo urbano-industrial, o la modernización agrícola, ni la expansión productiva que le acompaña, ni los mecanismos de transferencias de bienes y servicios públicos y privado han tenido impactos que hayan conducido a que se reduzca el número real de pobres rurales, que en muchos países estarían aumentando".

Y para el total de los 14 países que representa casi toda América Latina, Mezzera (1987:43) obtiene resultados para 1983 que representa "una expansión muy fuerte del desempleo abierto (26%) con caída de 23% en el ingreso medio en el sector informal y con aumento muy significativo (24%) en el empleo informal".

Así, se genera la centralización de la PEA migrante que se enfrenta a la desocupación de la PEA urbana y a una potencial fuerza de trabajo que a mediados de los '70 la estructura ocupacional no logró absorber al aparato industrial, o su incorporación se desarrolló débilmente. La combinación de aumentos en el desempleo con caídas en el salario real son elementos que afectarán negativamente a la distribución factorial del ingreso.

La información disponible "muestra que Argentina, Colombia, Costa Rica, Chile, México, Perú, Uruguay y Venezuela han aumentado sus tasas de desempleo abierto entre 1980 y 1983 en proporciones que van desde 20% hasta más de 100%. En esos países el salario real ha descendido en el mismo periodo o, en el mejor de los casos, se ha mantenido estancado por lo que la masa salarial ha disminuido en términos reales" (CIDE:1985:18).

De ello consideramos que la noción de sector informal es de todo punto de vista imprecisa y ambigua. Porque no constituye una categoría analítica de los diversos procesos y mecanismos estratégicos de producción, distribución, comercialización y consumo de las múltiples actividades económicas existentes. Estas se orientan generalmente a la subsistencia-reproducción.

Al interior de estas formas económicas de subsistencia se combinan profesiones y oficios, se intercalan horarios y turnos que se hace extensiva a la familia nuclear, sustentados en una

típica y original racionalidad de seguridad y defensa ante la sobrevivencia.

Estas relaciones económicas son diferentes y heterogéneas que se manifiestan desde la subcontratación de pequeñas empresas familiares, de firmas estratégicas tendientes a la acumulación de la tasa de ganancia y a eludir las cargas sociales y fiscales hasta un vendedor de cigarrillos por unidad.

Tanto las actividades como los sujetos sociales que participan no son homogéneos, ni se mantienen integrados bajo una dinámica económica común. Aspectos determinantes que niegan la noción de "sector informal" y se confirma que éste se viene desarrollando en base a una visión descriptiva, empírica y operativa de su manifestación.

"La voluntad sistemática de oponer los parámetros empíricos "informales" a los "formales" ha conducido generalmente a una conceptualización en términos negativos (ausencia, carencia, privación) y ambiguos (pequeño, débil, escaso). El mundo informal aparece entonces caracterizado como un reflejo negativo de aquél dotado de estructura: se lo define por lo que no es" (Maldonado:1987:76).

La producción de subsistencia en el marco de la economía capitalista puede manifestarse en tres formas:

1. Como unidades de subcontratación vinculados a una empresa capitalista. Que produce y comercializa los bienes y servicios reproduciendo el capital y acumulando la totalidad de la plusvalía para la empresa establecida. Se constituye la subcontratación con el objeto de reducir costos de producción y evadir los derechos sociales de los trabajadores por medio de la subcontratación definida o eventual.
2. Como unidades autónomas de producción y comercialización vinculados a los microproductos o micronegociantes bajo la dinámica de subsistencia. Siendo propietarios o trabajadores asociados pueden compartir trabajo asalariado mediante formas de reproducción simple del capital. La generación de

plusvalor se destina, básicamente para la reinversión de los medios de producción o para el almacenamiento de mercancías en la comercialización de pequeña escala.

3. Como unidades artesanales de producción vinculados al trabajo familiar produciendo y comercializando por decenas o unidades y en forma directa. Las ganancias se dirigen para reproducir el trabajo de la familia nuclear ligado a la subsistencia-reproducción.

De esta manera, la naturaleza heterogénea de la economía de subsistencia en la región, está proliferando integrado a las reglas y pautas del mercado capitalista pero adscrito a sus originales estrategias populares de sobrevivencia. En ellas se combinan formas de producción familiar, artesanal y formas mercantiles de producción simple que canalizan sus propias vías de comercialización a través de la venta directa, casi siempre en manos de los hijos, amigos o parientes que están buscando su incorporación al mercado de trabajo. Estas modalidades pueden ser: del taller al mercado, del productor al consumidor; desconociendo la engorrosa cadena de la intermediación.

Por lo tanto, esta estructura de producción, escalón final de la actividad económica de subsistencia, no gira en torno a la característica fundamental del capitalismo, cual es, la extracción y apropiación de la plusvalía sino se trata de una organización laboral donde no hay división del trabajo en base a la propiedad de los medios de producción. Por ejemplo, un propietario tallerista puede participar desde el diseño del producto hasta la comercialización del mismo.

Debido a las condiciones de inestabilidad productiva y laboral, estas unidades económicas fácilmente tienden a quebrar o desaparecer y a redefinirse en cada mercado de trabajo y en cada rama de la actividad productiva y comercial por el impacto de las contradicciones imperantes de la lógica capitalista empresarial.

Las fluctuaciones de los precios en las materias primas que fija el mercado capitalista, fácilmente tienden a descapitalizar al pequeño productor o comerciante que no tiene opciones de

acumulación. Se dirige, entonces, hacia la búsqueda de un nuevo giro de producción o venta asequibles a sus ínfimos recursos que le permita sobrevivir.

Es el caso de una serie de actividades económicas del llamado SIU que no tienen una reproducción asegurada en sus condiciones de sobrevivencia y que constituyen la capa de los no asegurados. Es la capa de aquellos cuya subsistencia sólo se asegura mediante una constante acción estratégica. "Tratan de alcanzar su objetivo de dos maneras: i) mediante la combinación cambiante de actividades económicas, y ii) con gestiones e iniciativas siempre nuevas para establecer redes cooperativas o corporativas que aseguren su subsistencia" (Elwert, Evers y Wilkens:1976:482).

En términos sociales y políticos son instituciones que se organizan para la defensa de sus intereses cotidianos de supervivencia; como interlocutores de la presión y coacción oficial del Estado frente a su crecimiento masivo; para la negociación concertada con las autoridades metropolitanas ante medidas impositivas de acceso, ubicación y reubicación, y principalmente son asociaciones que funcionan bajo criterios de solidaridad, ayuda mutua y cooperación; leyes intrínsecas a la funcionalidad cotidiana de sus miembros en la producción y comercio de subsistencia.

En otra perspectiva, pero con el mismo afán de reconsiderar nuevos elementos en la explicación de la informalidad, Castells y Portes (1986) consideran que algunas actividades en el sector informal pueden derivarse de la desesperada necesidad de un trabajador a obtener los recursos de subsistencia para él y su familia. Este reconocimiento parcial del trabajo de subsistencia, se fundamentó en la variable ingresos mínimos o necesarios para la subsistencia-reproducción, que no sólo se presenta como la opción desesperada, sino que viene asumiendo una normal opción alternativa de autoempleo ante el ascenso de la desocupación.

En oposición a la visión dicotómica formal-informal-derivados que ésta se encuentra subordinada a las necesidades de

acumulación del capital sin mantener posibilidad alguna de desarrollo autónomo. Así, la estructura de la llamada economía informal en opinión de los autores "encierra tal diversidad de situaciones y actividades que, más que nada, es un universo heterogéneo, irreductible de un conjunto de reglas específicas de cálculo económico".

No obstante, hay tres aspectos, tales actividades son muy comunes que merece especial atención porque caracteriza la dinámica económica de la informalidad: a) la conexión sistemática con la economía formal; b) las características especiales de trabajo empleado en actividades informales; c) las actitudes gubernamentales hacia el sector no regulado (C. y P.:1986:14).

Bajo estos criterios, los vínculos de subordinación configuran un continuum más que dos sectores diferenciados, definido sobre la base de la articulación¹⁰ de diferentes formas productivas.

También, se considera la función del "sector informal" únicamente como medio para reducir los costos de producción asociados a la gestión de la mano de obra y para evitar los riesgos inherentes a determinados mercados de factores o de productos.

En esta perspectiva, la acción gubernamental y la recomendación de organismos internacionales (OIT, PREALC), han asumido una actitud tolerante, ante la dimensión del conflicto provocado por el divorcio Estado-sociedad. Razón por la cual las familias pobres de la ciudad se han incorporado a ocupaciones precarias de subsistencia.

Sin embargo, las estrategias de promoción dirigido hacia unidades económicas de mayor expansión mantienen implícitamente diversas contradicciones (Hugón:1980; Grompone:1985). Si bien las

¹⁰ Respecto a la informalidad; sobre la articulación de formas de producción al interior del sistema capitalista. Véase Moser, Caroline, "Informal Sector or Petty Commodity Production: Dualism Or Dependence in Urban Development?", World Development, 6, 9 y 10, 1978; Portes A y D. Walton, "Labor Class and International System", New York 1984, Academic Press, N.Y. 1981.

formas de cooperación capitalista simple y las formas cuasi salariales de producción se ubican en mejores condiciones de ocupación precaria, su desarrollo está sujeto a la interdependencia de ambas. De esta manera, los objetivos de promoción selectiva para integrar a los "pequeños empresarios" en la dinámica de acumulación expulsaría nuevamente al desempleo a los trabajadores más pobres.

Es también contradictorio y arbitrario introducir en las organizaciones de base familiar, la lógica empresarial, diferente y ajeno a la racionalidad económica de subsistencia. Estas caminan por senderos opuestos, porque la racionalidad de acumulación se opone a la racionalidad de subsistencia, pero en esta última encuentran el apoyo que posibilita la reproducción de la acumulación. Aun siendo dinámicas económicas diferentes, la producción capitalista se vincula y genera la producción de subsistencia para asegurar la acumulación del plusvalor.

La profunda crisis de las economías capitalistas en la presente década, ha determinado la proliferación de unidades clandestinas de producción en condiciones de subcontratación salarial y han introducido, en la llamada informalidad, un nuevo elemento que caracteriza el trabajo productivo al margen de la regulación estatal y que se conoce como la ilegalidad.

Es comprensible que la ilegalidad reafirma la dicotomía peyorativa de lo formal-informal, entendido como un único factor para homogeneizar y calificar lo que no está institucionalizado, ni reglamentado.

Creemos, sin embargo, que la ilegalidad cumple una función política en el marco de la acción gubernamental. Donde lo político no es solamente la representación del sistema jurídico vigente, sino que hay que buscar nuevas formas de organización para los sectores sociales que la infringen. La ilegalidad, entonces, no tiene la misma funcionalidad en unidades de producción oligopólicas respecto a la producción de subsistencia. Aquí los medios y fines expresan diferentes contenidos en el proceso secuencial de la dinámica económica.

Si la reproducción capitalista utiliza como medio a la ilegalidad a través de la transferencia de una red clandestina de plantas productivas, sus fines son abaratar costos y utilizar la flexibilización para mantener las tasas de acumulación. Es decir, incorporados a la institucionalidad del sistema, la violan y optan por la ilegalidad.

Diferencialmente, en la producción de subsistencia el medio de sus actividades puede ser ilegal pero no sancionados socialmente, sino es la única opción alternativa de las clases populares empobrecidas y desempleadas cuyos fines son, también, reconocidos socialmente: la subsistencia-reproducción.

En consecuencia, el trabajo de subsistencia desarrolla una doble función que se cumple en dos niveles como unidades económicas de producción simple, contribuye al incremento de la tasa de ganancias de las empresas capitalistas por medio de la subcontratación de la producción y comercio clandestinos. Y como producción de subsistencias, su presencia es vital y necesaria para una población consumidora que también sobrevive en base a ocupaciones precarias de trabajo. Además de su tendencia hacia la evasión de impuestos y evadir la legislación, según Kelly y García (1986):

"operaciones informales también se han caracterizado por su pequeño tamaño, confianza en una producción intensiva de trabajo y una clara separación entre inversionistas y trabajadores. Esta definición descriptiva es útil como punto de partida. Sin embargo, es también necesario considerar la ubicación de las actividades económicas informales dentro del todo de las relaciones sociales de producción".

Si se considera que la crisis conduce a la ilegalidad, se concluye que la informalidad no es una situación nueva, que no se trata de un producto de la crisis y que, por lo tanto, no va a desaparecer en el momento en que las economías se recuperen de la crisis.

En esta perspectiva histórica de análisis, reconocemos la importancia significativa para los sectores modernos de la

economía industrial el ejercicio de la dependencia y el atraso que la economía mundial somete a estas formas de trabajo autónomas y de subsistencia. Si bien es cierto, que la proliferación del llamado sector informal en la región no se origina a partir de la crisis sino bajo las formas estructurales de inserción en la economía capitalista; no obstante, ésta se agudiza en periodos cíclicos de crisis recesiva e inflacionaria,¹¹ cuyo impacto repercute con mayores consecuencias en los países de América Latina, incrementando aceleradamente las tasas de subempleo y desempleo.

En este contexto, los investigadores del Centro de Estudios y Promoción del Desarrollo (DESCO) contribuyen al análisis neomarxista incorporando elementos sociales, culturales y cotidianos al proceso del trabajo informal en la dinámica de la producción laboral. Esta visión totalizadora y de conjunto para explicar dicho problema son aportes que enriquecen al análisis y que vienen a confluír en las originarias manifestaciones de organización social, gremial y de participación política en torno a un proyecto alternativo de origen popular.

Así, en el terreno político, la lucha cotidiana del productor y comerciante de bienes y servicios es una norma de vida por sobrevivir. Se enfrentan diariamente a las fuerzas del orden para defender su sitio de venta y no ser desalojado; a autoridades municipales que hacen uso de las multas como medio de coacción; a la represión y persecución de policías municipales o particulares ante la mal llamada competencia desleal. La lucha se hace

¹¹ La crisis de los años '80 en América Latina implicó una expansión considerable de la ocupación informal. Entre 1980 y 1985 la creación de empleo en las grandes empresas privadas se contrae como forma de ajuste ante la recesión... El resultado es la expansión del número de ocupados en el sector informal del 39% y una reducción del ingreso medio. En 1980, entre el 75 y 80% de los ocupados en el sector informal percibían ingresos inferiores al mínimo. A su vez, un alto porcentaje de los pobres (62% en Lima) estaba ocupado en el sector. Véase Tokman, Víctor E., "El imperio actual, el sector informal hoy", Revista Nueva Sociedad, Marginalidad-sector informal, No. 90, julio-agosto, Caracas, Venezuela, 1987, p. 94.

extensiva con la propia política económica del Estado, ante la sorpresa inflacionaria y tributaria a insumos y materias primas necesarios en el círculo de la producción de subsistencia y en el ámbito del consumo vital de las familias.

Son tareas y formas de vida de origen popular ante sus múltiples necesidades insatisfechas, reproduciendo mecanismos de lucha que son intrínsecos a la cultura popular.

A través de la historia se viene demostrando que el ejercicio de la violencia popular reivindicativa, es una forma de lucha y de conquistas sociales; en diferentes estadios de la vida social se están reproduciendo las tomas de tierras para el derecho a la propiedad agraria; las invasiones de terrenos baldíos y de terrenos industriales abandonados, para tener acceso a un techo, lucha por la autoconstrucción y más tarde vivienda popular, espacios habitacionales donde se concentra la maquila (producción doméstica) o sede de producción económica de subsistencia familiar; y hoy, las tomas de calles, aceras para convertirlos en lugares de trabajo y autoemplearse en el comercio ambulatorio de bienes y servicios.

En el marco de la lucha organizativa social los trabajadores de subsistencia se incorporan a organizaciones de base como las asociaciones, federaciones y confederaciones, unidades representativas que se movilizan en una acción protestataria que tiene como base la defensa de sus intereses solidarios, la seguridad física y económica. La crisis de la actual década ha condicionado a un proceso de despolitización de los sectores populares, movidos por la amenazante inestabilidad ocupacional del sistema y ante una infructuosa respuesta de los gobiernos de izquierda y derecha para plantear alternativas concretas de solución.

Se alejan de los partidos y de los sindicatos, órganos de vanguardia de la movilización obrera clasista; contrariamente, su principal objetivo será asegurar la reproducción del trabajo de subsistencia y en otros casos, su condición de precarios asalariados.

Es difícil, entonces, para ex-dirigentes sindicales muchos dedicados a ocupaciones de subsistencia, asumir una responsabilidad dirigente y con el apoyo de las bases encaminarse hacia luchas más radicales que trasciendan al economicismo.

La experiencia de lucha sindical es de carácter clasista y difiere sustancialmente de la experiencia gremial de los trabajadores de subsistencia, cuya lucha es contra el Estado. Se apela a una lucha reivindicativa orientada al reconocimiento legal del Estado que institucionalice el autoempleo y le ofrezca garantías como agentes económicos. Sin embargo, el trabajador de subsistencia con práctica sindical logra definir con mayor claridad los objetivos de la lucha y asume el liderazgo frente a la concertación o negociación con las autoridades. Se incorporan como los interlocutores de la actividad gremial o, en algunos casos, como los representantes en la gestión municipal (Lima, Perú) porque "los trabajadores informales realizan menos acción política y tienen menos formación política que los excluidos" y la protesta,¹² por lo consiguiente, será una expresión de rechazo hacia el Estado por la insatisfacción de sus demandas antes que una ruptura con el orden socioeconómico establecido.

Dos conclusiones, según Palma (1987:67), se pueden desprender rápidamente de este planteamiento. Por una parte, la informalidad no constituye un sector social con significación directa para el cambio; se trata sólo de una categoría y de esa no se puede derivar un proyecto social. Por otra parte, la informalidad recupera una significación hacia el cambio social sólo cuando la consideración analítica recupera el nexo objetivo entre informa-

¹² Una correlación negativa entre sindicalismo y sector informal de la economía urbana, además de su diferenciación en el comportamiento político. Véase Barrera, Manuel, "El movimiento de los excluidos, desempleo y la nueva informalización", pp. 126-133. Un interesante análisis sobre el fenómeno de la protesta, su trayectoria y su contenido frente al Estado en Chile. Véase Tironi, Eugenio, "¿Ruptura o participación? La protesta de los marginados", pp. 147-154. Ambos artículos en Revista Nueva Sociedad, No. 90, julio-agosto, Caracas, Venezuela, 1987.

lidad y popular; es en referencia a lo popular que se entiende realmente la informalidad.¹³

Es decir, la diferenciación de escalas y estratos económicos en las actividades informales definen grupos sociales económicamente muy heterogéneos. La diversidad de intereses imposibilita la promoción de una convocatoria de cambio social en los sujetos informales. Pero la práctica cotidiana en el trabajo de subsistencia configura objetivos reivindicativos, gremiales y solidarios de origen popular asumiendo una significación propia.

Conclusiones

Debido a la periódica redefinición de la economía urbana, reconocemos a una variedad heterogénea de actividades económicas productivas, comerciales y de servicios que se desarrollan en condiciones de subsistencia, incorporados a ocupaciones precarias y que denominamos formas económicas de subsistencia.

Su origen, evolución y función responden a dos determinantes histórico-estructurales de mutua correspondencia: entre un elevado excedente de fuerza de trabajo y la coexistencia de formas diferentes de trabajo productivo; que van desde la producción capitalista simple, nivel superior de la producción de subsistencia, hasta la venta ambulante de cigarrillos por unidad. Su funcionalidad está adscrita a la lógica del mercado capitalista y sus formas oligopólicas de penetración pero atendiendo a sus propias reglas y originales estrategias de producción, distribución, circulación y consumo; intrínsecos a la racionalidad de la subsistencia-reproducción.

¹³ El autor está interesado en definir al sujeto popular y busca en las dimensiones de la informalidad los componentes analíticos que lo vinculen hacia una alternativa de cambio social. Para ello reconoce tres espacios de la praxis popular: lo cotidiano, lo sectorial y lo societal, Véase op. cit., pp. 77-78.

Ello configura que en función de la teoría, no hay una teoría totalizadora que dé explicación de esta vasta gama, variante, efímera y contradictorias formas productivas. Es necesario penetrar en las particularidades de los procesos sociales de dichas relaciones económicas; diferenciando dimensiones, escalas, el contexto histórico que la condiciona, situaciones peculiares que le dan origen en diversos momentos, sectores productivos, ramas de actividad y dinamismo de los actores económicos que la controlan.

Así, delimitamos cinco formas económicas de subsistencia que se desarrollan en el ámbito de la producción y de la comercialización de bienes y servicios: 1) las unidades capitalistas de producción simple, que es el nivel superior de la producción de subsistencia, en base a relaciones de cooperación económica y solidaridad mutua (los micro-productores y los micro-comerciantes); 2) las unidades de subcontratación de subsistencia, incorpora el trabajo a domicilio (maquila), el servicio doméstico, trabajos de ensamblaje, montaje del sector manufacturero y de la construcción, etc.; 3) las unidades artesanales de producción de subsistencia, el artesano de diferentes oficios y habilidades, cuyo trabajo se hace extensivo a la familia nuclear; 4) el pequeño productor y comerciante de subsistencia en ocupaciones precarias, el vendedor al menudeo, el productor de dulces y chucherías de tercera calidad e ínfimos costos; 5) el ejército de proletarios desempleados y su forma fluctuante del ejército industrial de reserva; los trabajadores eventuales, contratados que optan por cualquier ocupación precaria y deprimida que les permita subsistir mínimamente.

El proceso interno de la dinámica productiva de éstas formas económicas desconocen los mecanismos de la reproducción ampliada de capital y de la acumulación, en una palabra, es incompatible a su lógica racional, aunque contribuyan indiferentemente a este objetivo.

CAPITULO II

**BREVE HISTORIA Y PRINCIPIOS JURIDICO-INSTITUCIONALES
DEL COMERCIO EN MEXICO Y PERU**

1. Antecedentes históricos de la actividad comercial

Desde tiempos remotos, el comercio se desarrolló adoptando características peculiares en cada fase de la historia universal. La evolución de la actividad comercial respondió a las necesidades de abastecimiento y consumo de las sociedades. Básicamente, de productos que fueron carentes en sus lugares de origen.

Por un lado, el comercio es el principal agente económico de intermediación de la producción y el consumo e implica el cambio de bienes y servicios cuyo destino final es el mercado.

Por otro lado, es un agente social en el proceso de la circulación porque participa totalmente, en esta esfera, orientado a la acumulación de excedentes y reproduciendo el capital.

Durante el régimen social primitivo el trueque asumió una forma de intercambio directo y el hombre agotó sus necesidades en base al cambio de bienes producidos y recolectados en su trabajo sedentario. Así, mediante el trueque directo el hombre que producía semillas, granos los cambió por flechas, pieles, frutos o por objetos de barro que necesitó para su propio consumo.

El comercio alcanzó una característica particular cuando se generó la producción de excedentes, hecho que modificó el carácter directo del consumo. El hombre ya no sólo adquirió los bienes para consumirlos sino para cambiarlos por otros, colocándose en una situación de agente social intermediario.

Según Salvador Novo, Breve historia del comercio en México,¹ "el comerciante ocupa un lugar honroso en la historia". En los textos orientales como el Código de Manú, el comerciante aparece como protector de las ciencias y las artes.

Uno de los ejemplos más importantes, señala Herodoto, fueron las treguas para comerciar entre los pueblos norafricanos enemigos. También veinte siglos antes de Cristo, en el Código Babilónico de Hammurabi, se reglamentaron diferentes institucio-

¹ De la obra de Salvador Novo recuperamos importantes datos históricos de los orígenes y de la evolución del comercio mundial.

nes mercantiles, tales como el préstamo con interés, el contrato de sociedad, el depósito de mercancías y el Contrato de comisión.

Otra prueba de ello fueron los fenicios, famosos navegantes y mercaderes. Los egipcios y los griegos desarrollaron un intenso comercio interno e internacional. Sócrates y Demóstenes se refieren a los "trapezistas" comerciantes especializados en la banca. Asimismo, el préstamo a la gruesa inventada por los griegos.

Nauticum Foenus (faena náutica) usado por los romanos, afirma Novo (1974), consistió en que el prestamista otorgaba crédito a un naviero exportador, si el viaje concluía en feliz arribo, el prestamista recibía un interés elevado, pero si el viaje fracasaba, no tenía el prestamista derecho de cobrar el importe del préstamo. Los hindúes en el Código de Manú reglamentaron la compraventa de mercancías provenientes de ultramar, las que se consideraron válidas aunque el producto vendido no hubiera sido propiedad del vendedor.

En Roma, el comercio se permitió a los extranjeros. A partir del siglo XII las ferias europeas tuvieron gran desarrollo y aportaron perdurables instituciones al derecho mercantil. Fueron famosas en Francia, las ferias de la Champaña; en Italia, las ferias de Nápoles y Florencia; en Rusia, la feria de Nijni-Novgorod y en España, la feria de Medina del Campo. Con las ferias se fue estructurando un derecho mercantil uniforme para todos los países europeos, que se caracterizó por la rapidez de las operaciones y el desarrollo del crédito y de la letra de cambio.

Durante la época moderna España adquirió preponderancia en el comercio y en la legislación de la doctrina mercantilista. Por ejemplo, las ordenanzas de Burgos (1554) y las de Bilbao (1737) fueron los códigos de comercio que rigieron en la Nueva España.

La evolución legislativa del derecho constitucional europeo culminó con el Código de Comercio de Napoleón. Este Código fue de gran influencia para la legislación mercantil de Europa, que se proyectó para la legislación de América Latina.

2. Breve historia del comercio de subsistencia en la ciudad de México

El comercio de subsistencia en la ciudad de México fue una actividad económica que existió siempre. El comercio como forma económica se desarrolló paralelamente a la evolución histórica de la sociedad mexicana, asumiendo peculiaridades propias en cada etapa social.

Desde la constitución del imperio mexicana hasta nuestros días, el comercio de subsistencia se realizó ocupando las principales plazas de la ciudad, que se fueron poblando poco a poco, por comerciantes y mercaderes que llegaron de diferentes lugares a expender sus mercancías. La primera modalidad del comercio fue la venta en la vía pública sobre el suelo mediante el uso de jergas o mantas, petates y cestas que sirvieron para colocar las mercancías. Ejemplo de ello son los famosos tianguis de Tenochtitlan y Tlatéolco del periodo prehispánico. Estos tianguis fueron los más importantes lugares de intercambio comercial y trueque directo que se realizaron siguiendo las disposiciones políticas, tributarias y religiosas de la tradición cultural mexicana.

Según Zavala y Miranda (1973), citado por Janet Long en su trabajo "El abastecimiento de Chile en el mercado de la Ciudad de México-Tenochtitlan en el siglo XVI", consideraron que "la conversión del tianguis prehispánico en pieza importantísima de la política colonial de abastos parte de la idea de una existencia desarrollada de tinaguís". De allí el carácter tributario de la venta que se canalizó vía la recolección de cuotas, por el derecho de venta en la vía pública, y siguiendo las fechas festivas de culto a los dioses.

Con la llegada de los conquistadores el comercio decayó debido al empobrecimiento de la población indígena y de muchos comerciantes de los tianguis. La corona española empezó a ejercer el control del comercio, reduciéndolo al usufructo de muy pocos comerciantes, quienes monopolizaron la comercialización del

mercado interno y externo de la Nueva España. Las consecuencias fueron trágicas para un importante sector indígena el cual se vió desplazado por españoles y peninsulares, beneficiarios de las nuevas reglamentaciones del ayuntamiento para efectos de la venta de las plazas-mercados.

Simultáneamente al comercio centralizado en manos de los invasores de la Nueva España, el comercio ambulante de subsistencia (CAS) aumentaba en las plazas locales de la sociedad virreynal permitido para los indios; es el caso del mercado de San Juan Moyotla.

El monopolio comercial de las mercaderías que llegaron de Castilla y del viejo mundo generó una élite comercial que concentró capital y reprodujo su acumulación en forma acelerada y creciente.

En el siglo XIX se fue gestando la centralización económica del poder comercial, situación que condujo a la polarización del comercio en el periodo independiente. Por un lado, el gran comercio de importación y exportación, además del comercio interno al por mayor que abastecieron los primeros centros comerciales de la aristocracia citadina. Estuvo condicionado por una política comercial acorde a los intereses de una burguesía comercial que se fue configurando en las primeras décadas del presente siglo. Lo favoreció la gran apertura del mercado interno a productos extranjeros impulsados durante el porfiriato.

Por otro lado, el CAS y el comercio al por menor continuó desarrollándose circunscrita a un tipo de mercado, cuyo acceso fue acorde con una red de comercialización y abastecimiento de mercancías para los sectores populares. Aumentaron los vendedores minoristas y al menudeo en los mercados populares y en los terrenos baldíos que más tarde tomaron el nombre de concentraciones, de puestos ambulantes, además del mercado sobre ruedas y del ambulante migratorio en la periferia de los mercados y en la vía pública.

2.1. El Comercio Mexica: Los Tianguis

La actividad comercial en la ciudad de México viene existiendo desde hace 600 años. En la ciudad prehispánica el comercio llegó a su máximo desarrollo y fue considerado una de las actividades más importantes de la ciudad tenochca.

Las grandes plazas públicas fueron espacios abiertos y organizados de vendedores y mercaderías donde se concentraron productos de todas las regiones del imperio y que tomaron el nombre de tianguis.

Los tianguis de Tlatelolco y de Tenochtitlan, centros vitales de mercadeo, se caracterizaron por su extensión, colorido y vigor en las ventas que produjo el asombro de muchos europeos.

Tres de los conquistadores, Hernán Cortés, Bernal Díaz del Castillo, sospechoso soldado escribiente, amanuense de las cartas de Cortés y El Conquistador Anónimo, ingresaron en 1519 por primera vez a la gran Tenochtitlan y escribieron para informar lo que habían visto.

La descripción del conquistador Hernán Cortés en su segunda carta de relación, dirigida al emperador Carlos V el 30 de octubre de 1520, se refirió a la gran ciudad de Temixtitlan, más tarde conocida como Tenochtitlan:

"Tiene esta ciudad muchas plazas, donde hay continuo mercado y trato de comprar y vender;... donde hay cotidianamente arriba de sesenta mil ánimas comprando y vendiendo; donde hay todos los géneros de mercaderías que en todas las tierras se hallan... que de más de la que he dicho, son tantas y de tantas calidades, que por la prolijidad y por no me ocurrir tantas a la memoria, y aún por no saber poner los nombres, no la expreso. Cada género de mercadería se vende en la calle, sin que entremetan otra mercadería ninguna, y en esto tienen mucho orden. Todo se vende por cuenta y medida, excepto que hasta ahora no se ha visto vender cosa alguna por peso. Hay en esta gran plaza una gran casa como de audiencia, donde están siempre sentadas diez o doce personas que son jueces y libran todos los casos y cosas que en el dicho mercado acacen, y mandan castigar a los delincuentes" (Carrillo:1984:19-32;Alcalá:1975:51-52).

La sorpresa del conquistador respecto al orden del mercado mexica se manifestó en el elevado nivel de organización del mercadeo y del intercambio de los productos regido por el trueque.

Ramírez (1974:171) y Villaseñor (1982), consideran que el mercado mexica en versiones de H. Cortés y Bernal Díaz del Castillo, según Fray Bernardino de Sahagún, estaba dividido en siete secciones y clasificados por los diferentes productos que se vendían.

- En la primera sección: los objetos de metales preciosos, de oro y plata, los de piedras finas y plumas.
- En la segunda sección: chocolate y diversas especies.
- En la tercera sección: ropa, mantas y artículos de vestir.
- En la cuarta sección: productos alimenticios: maíz, frijol, chiles, jitomates, amaranto, semillas de chía, sal pavos o guajolotes, codornices, conejos, liebres, carne de venado, patos, aguamiel y colmenas de abeja.
- En la quinta sección: miscelánea de aguacates, mandioca, ciruelas silvestres, semillas de calabaza, ranas, lagartijas acuáticas, papel de amate, incienso, hule, cal, cuchillos de obsidiana, huarachos y objetos de cobre, pieles de animales.
- En la sexta sección: verduras muy diversas y tortillas.
- En la séptima sección: pipas llenas de tabaco y toda clase de alfarería que incluía platos, cazuelas y ollas.

Sin embargo, el tianguis prehispánico de la sociedad tenochca no fue similar al mercado castellano que habían conocido los invasores. En opinión de Martínez (1985:692), el intercambio de productos en el tianguis prehispánico sólo puede ser comprendido en el contexto de la sociedad. La sociedad azteca

se había conformado políticamente con una serie de comunidades independientes predominantemente agrarias, articulados por centros políticos urbanizados. En ellas la unidad productiva y consumidora era la doméstica, con un alto grado de autosuficiencia. La consecuencia económica más determinante de este ordenamiento político fue el desarrollo extensivo de la especialización en la producción artesanal, siguiendo los vínculos del parentesco. El centro político compelió a los calpullis a especializarse en un oficio. Los jefes étnicos y familiares eran a la vez maestros artesanos, al tiempo que desempeñaban un papel prominente en los rituales asociados con la producción de su oficio.

... "Los tianguis aparecen con visos de ser concentraciones de excedentes agrícolas y artesanales en un sitio y fecha especial para el propósito de su redistribución social prehispánica bajo formas ceremoniales; fueron constatados bajo formas de convites en Yucatán, fuera del territorio político azteca" (ob. cit.:698).

Así, el comercio local se llevó a cabo en los tianguis o mercados; siendo muy famosos, según Alfonso Caso, los tianguis de los tarascos, los mixtecos y los mayas.

Para el comercio mexica el ser comerciante cumplió dos funciones: por un lado, era una dignidad que se adquiría por méritos constantes, aunque también le adjudicaba el derecho de heredarlo; y por otro lado, era una actividad que reportaba beneficios a la estrategia guerrera, ya que la incursión de los pochtecas tenía fines de observación de las plazas y fuerzas de los grupos a quienes visitaban los aztecas y que más tarde conquistaron.

No todos los habitantes de Tenochtitlan podían asistir al mercado y las mercancías se destinaron a diferentes rangos:

- a. Los artesanos libres fueron ayudados en sus trabajos por los "mayeque" (los que dependen de sus manos) o los "Tlalmaitl"- (trabajadores del campo) quienes habían sido capturados en

terrenos expropiados o bien empobrecidos sin familia y sin tierra.

- b. El comerciante para la venta de esclavos "Tlacoli" tenía una alta jerarquía. Se compraron esclavos para los sacrificios de los dioses o fueron prisioneros transformados en víctimas rituales. Por ejemplo el mercado de esclavos de Azcapotzalco.

En la época prehispánica, según Long-Solís (1985:701-705), el chile cumplió una función particular; ingresó al sistema de distribución, en Tenochtitlan, como producto tributario, elemento de trueque y además fue cultivado en las chinampas dentro de la zona urbana.

En este orden, algunos cronistas describieron a la gran plaza Tlatelolco como el comercio de lujo de la élite mexicana, que realizaron los pochteca o mercaderes profesionales de larga distancia.

Sin embargo, muy pocos mencionan el trato cotidiano que sirvió para la redistribución de alimentos, en la ciudad de México-Tenochtitlan. El mercado principal funcionó todos los días, además cada barrio de Tenochtitlan usó su propia plaza o tianguis (del náhuatl tianquiztli), que se reunió, aparentemente, en intervalos de cinco días y otros que funcionaron de acuerdo con el calendario indígena cada nueve o veinte días.

En los tianguis de los barrios, se intercambió productos cotidianos a base de trueques o con ciertas medidas de cambio, como almendras de cacao o pequeñas mantas de algodón blanco, llamadas quachtlis. Estas tenían valor equivalente a 100, 80 ó 65 granos de cacao.

Otras medidas de cambio fueron los cascabeles de cobre y los cañones de plumas, llenos de polvo de oro; pero es poco probable que hayan circulado en los tianguis de los barrios. Las piezas de cobre (forma de T) se usaron en las compras de poco valor; las de estaño fueron muy delgadas y selladas por alguna autoridad. Los

comerciantes que no respetaron las medidas fueron condenados a muerte.

Respecto a la tributación, en el mercado mexicana cualquier persona podía vender en la plaza, pagando un impuesto en especie, al Tlatoani, o bien, al gobierno local por el derecho de ocupar el puesto.

Según Durán, "sólo era permitido comerciar dentro del mercado, fuera de él estaba prohibido, tanto por los intereses estatales de percibir los impuestos, como por los fines religiosos de quedar bajo la protección de los dioses del lugar" (Novo:1974:26).

En la ciudad tenochca los precios de los productos intercambiados o vendidos en el mercado fueron determinados por los jefes de los comerciantes, pero el Estado intervino fijando el precio de los artículos de primera necesidad para proteger los intereses de los consumidores de origen popular.

En otro orden, dentro de la organización azteca se distinguieron dos categorías de comerciantes que se diferenciaron por la forma de vinculación al comercio y por el control político ligado a la recaudación tributaria.

1. Los comerciantes profesionales (pochtecas) tuvieron una amplia información topográfica, demográfica y política, se dedicaron al comercio exterior. Para pertenecer a este grupo fue necesario el permiso del "Tlatoani" (jefe pochteca), o bien, se podía ser pochteca por derecho de linaje. Los pochtecas cumplieron una importante función económica y política por medio de la recaudación de los impuestos.
2. Los comerciantes locales (tlanamacaque) fueron vendedores campesinos y algunos artesanos, que sin tener ningún vínculo con alguna organización, practicaron el comercio como una actividad auxiliar a sus ocupaciones, con el objeto de dar salida a los productos que cultivaban o elaboraban, o bien dedicándose de lleno a él, comprando al por mayor para vender al menudeo.

Además, existieron en menor proporción los comerciantes espías y los comerciantes comunes-aprendices. Estos últimos, fueron encargados por sus padres al jefe de expedición para recorrer el imperio mexicana llegando a pueblos de la actual Guatemala. El objetivo fue la misión conquistadora de aquellas comunidades económicamente fuertes.

La infraestructura física que se utilizó para la venta ambulante en el mercado mexicana, caracterizado por los tianguis, fueron los puestos fijos y semifijos que reconocemos como los tipos de puestos:

El Huacal:

Caja formada por varas con los extremos rubricados y unidos formando las caras del cajón. Implemento tradicional con extraordinaria vigencia por su ligereza, ventilación, resistencia, fácil manejo y acomodación.

El Petate:

Estera tejida con tallos de tule, es fresco, suave, ligero y transportable. Proporciona sombra y abrigo. Sobre y bajo el petate se desarrolló el trato comercial.

Los Otates y Morillos:

Los mexicas apreciaron la ligereza y la resistencia del otate o caña flexible en las construcciones permanentes como retenes de chinampas y muros de casas y en instalaciones desmontables como la del tianguis.

Las Cestas, Cuencos, Ollas y las Cazuelas:

Para preservar productos, para medirlos y transportarlos. Además, la manta como unidad textil fue una medida de trueque.

Bajo estas modalidades de venta se desarrolló el comercio en la ciudad prehispánica, desde su fundación en 1325 hasta la toma de la ciudad por H. Cortés en 1521. Etapa que abarcó 196 años.

2.2. El comercio virreynal: las plazas-mercado.

La ciudad colonial duró aproximadamente 350 años. Fue la etapa colonial de la ciudad novohispana que se inició con la reedificación por el conquistador H. Cortés en 1522. El diseño y estilo arquitectónico de la ciudad se prolongó hasta 1861 en que se aplicaron las leyes sobre la expropiación de los bienes eclesiásticos.

En mayo de 1522, H. Cortés dispuso la reconstrucción de Tenochtitlan y autorizó la "traza" de la ciudad, que destinó a los indígenas a los suburbios: al norte, Santiago Tlatelolco y hacia el poniente, San José y San Juan.

Los indios quedaron fuera de la traza, afirma Novo (1974:45-48), reservada a los españoles y fueron distribuidos en cuatro barrios: San Juan Moyotla, Santa María Tlaquechiuacau, San Sebastián Atzcualco y San Pablo Teopan. Los indígenas siguieron celebrando sus tianguis y acudieron a los mercados de estos barrios a comerciar o a surtirse de otros productos; a veces llegaban al mercado de la plaza mayor a ofrecer sus productos y volvían a sus barrios.

El mercado, todavía al aire libre, seguía sufriendo las contingencias del sol y las lluvias, pero "el ayuntamiento de la ciudad de México, en Cabildo del 15 de abril de 1524, concedió permiso a los vecinos que tuvieron solares alrededor de la plaza mayor edificar portales en que guarecerse los compradores y vendedores". Se tomaron siete varas al frente de sus respectivas casas para la construcción de los portales (Rangel:1983:44).

Así, la plaza mayor fue invadida poco a poco, al igual que otras plazas mayores, por puestos fijos y semifijos y por comerciantes ambulantes que los convirtieron en nuevos mercados.

Los comercios se comenzaron a instalar en torno a la plaza y en el parámetro poniente del Portal de Mercaderes, el que se construyó en 1752. Las calles de mayor movimiento comercial fueron las que se comunicaron con Santo Domingo (hoy Brasil), la que llevó a San Francisco Madero y la antigua calzada de Tacuba.

Nos dice Cervantes de Salazar:

"Desde esta calle que como ves, atraviesa la de Tacuba, ocupan ambas aceras, hasta la plaza, toda clase de artesanos y menestrales, como son carpinteros, herreros, cerrajeros, zapateros, tejedores, barberos, panaderos, pintores, cinceladores, sastres, armeros, veleros, ballesteros, espaderos, bizcocheros, pulperos, torneros, etc., sin que sea admitido hombre alguno de otra condición u oficio" (Villaseñor 1982: 52).

Durante los siglos XVII y XVIII los centros de desarrollo comercial se mezclaron con la tradición indígena de los tianguis en los diferentes barrios. Es decir, se usó el espacio abierto del tianguis prehispánico en la plaza-mercado parecido al zoco oriental transmitido a los europeos y traídos por ellos.

Las plazas-mercado se localizaron frente a los templos parroquiales o en espacios de recepción de artículos; por ejemplo frente a la casa del diezmo en la continuación del canal que venía de Xochimilco.

De esta forma, la corona española empezó a ejercer el control del comercio y ajustó el día de mercado al calendario cristiano que reglamentó el mercado semanal. En estos siglos, los mercados estuvieron subordinados a leyes y reglamentos españoles.

La gran epidemia del cocoliztli, de 1545 a 1548, en la que enfermaron y murieron muchos indígenas comerciantes, produjo una fuerte crisis en el abastecimiento de la ciudad de México. Ya en 1630 el abastecimiento se encontró bajo estricto control español:

"El virrey Velasco para asegurar la provisión de los mercados de Tenochtitlan y Texcoco, prohibió la venta de todos los productos de los mercados pequeños, con la excepción de tortillas, harina de maíz, tamales y frutas de la tierra. Para 1554, los tianguis indígenas se habían empobrecido tanto como los concurrentes. Cervantes de Salazar lo describió como unos indios sentados en el suelo, vendiendo ají, frijoles, aguacates, mameyes, zapotes, zacates. Apenas había algo más que cereales y frutos" (Long-Solis:1985:710).

No obstante, las plazas continuaron sus relaciones con el abastecimiento de productos y víveres que fueron regulados por las autoridades coloniales. Por ejemplo, según Villaseñor (1982), la harina reguló su venta en 1537 por las ordenanzas de la Alhóndiga. La carne se constituyó en negocio del gobierno virreynal, comisionando a un contratista por 4 años y que se prolongó hasta 1813. El pulque fue vendido en las esquinas y en los zaguanes a partir de 1652 fue negocio exclusivo para el tesoro del rey por medio de un contratista quien monopolizó la venta. Para mediados del siglo XVII los puestos de pulque aumentaron a 50 y estuvieron atendidos por mujeres quienes intercalaron la venta con la venta de comida, además de música.

En el siglo XVIII del periodo virreynal, las plazas-mercado llegaron a más de veinte. Los tianguis se instalaron en las plazas y frecuentemente se tuvieron quejas de los religiosos para que no se realizaran los domingos. El dinamismo del mercado les quitaba la devoción a la misa.

La plaza-mercado por excelencia fue desde el siglo XVI la Plaza Mayor, conocida desde principios del siglo XIX como Plaza de la Constitución, en homenaje a la Jura de Cádiz del 19 de marzo de 1812. En este periodo la ciudad concentró a una significativa población de españoles, criollos y castas.

Desde 1533 la plaza comenzó a cubrirse de puestos, mesas y tiendas portátiles de madera, convirtiéndose en un mercado. Todo el conjunto ardió en el motín de 1692. Entonces se levantó en la parte sureste de la plaza un edificio de mampostería al que se bautizó con el nombre de Parián, que se transformó en el centro comercial de la capital; pues aun de los productos locales traficaban con los que se venían del oriente. En el centro de la plaza se levantó una estatua de Fernando VI, la horca y la picota para las ejecuciones. Más tarde fue derribado por la autorización del Segundo Conde de Revillagigedo, quien ordenó despejar la plaza, trasladándose los puestos a la Plaza El Volador.

1. El Parián. En la época virreynal fue el principal centro comercial de la ciudad de México. Los orígenes del nombre se remontan a los comerciantes de Filipinas radicados en este archipiélago que se instalaron en un poblado cercano a Manila llamado Parián. Aquí estos comerciantes realizaron todas sus transacciones con los mercaderes novohispanos. Ellos construyeron en la plaza mayor de México el mercado que llamaron Parián.

En el siglo XVI y XVII el Parián estuvo compuesto por jacales que se fueron construyendo, frente al ayuntamiento, con materiales de los propios cajones de empaque, y se les llamó "cajones de ropa" a los puestos de mercancías corrientes. Según Luis González Obregón el incendio de 1692 acabó con 280 cajones que habían diseminado en la plaza. Se decide construir de mampostería y tapetate las tiendas bajo licencia respectiva.

Describe Villaseñor (1982:60) que según Francisco de Sedano, hacia 1800 el centro del Parián estuvo ocupado "con puestos de madera techados de temajánil, en el que se vendía ropa vieja, libros, armas de fuego y corte, sillas de montar, baúles, alhajas de ajuar de casa y otras varias cosas". Se le daba el nombre de Baratillo general después se sustituyeron por cajones nuevos. En 1843 por decreto del presidente Santa Anna, el Parián fue demolido.

2. La Plaza de Santo Domingo. Fue la segunda plaza-mercado en importancia. El comercio fue de servicios; en el hubo de redacción y escribanía por medio de los escribanos o evangelistas, y de tramitación y de transporte; pues de la aduana salían mercancías a los cajones de las plazas. Funcionaba la aduana, el Santo oficio y sus cárceles.

3. La Plaza de Santa Catarina. Fue la tercera en importancia, tuvo un gran movimiento comercial y se caracterizó por la cantidad de indígenas asentados allí. Su parroquia data del siglo XVI.

Durante el virreinato, el comercio de subsistencias se concentró en los calpullis, barrios que a la vez tenían plazas y templos. Carrillo (1984) describe los pequeños tianguis locales frente a las iglesias.

4. Templo de San José. Esta edificado en la esquina de la cuarta calle de Dolores y la tercera del Ayuntamiento y sirvió a todos los comerciantes y clientes del antiguo mercado de San Juan creado en 1593.

5. La Capilla del Señor de la Expiación. Se levantó en 1590, las crónicas de 1610 dicen que los comerciantes mixtecos y zapotecos se reunieron en dicho año en la capilla del Rosario situada entre la de Expiación y la iglesia del Tercer Orden.

6. La Capilla de Romita. Cuenta la tradición que el barrio era madriguera de contrabandistas, que por las noches se disfrazaban de "nahuales" sembrando el miedo entre los vecinos que se encerraban en sus casas dejando el campo libre a los infractores del fisco.

7. La iglesia San José Tepito. Ahora la plazuela lleva el nombre de Fray Bartolomé de las Casas. En la plazuela y calles adyacentes se instalaron hace años singulares comerciantes, una parte de los cuales traficaba con el producto de los hurtos que sufrían los capitalinos. Hace tiempo es el centro de comercio de "fayuca" artículos de contrabando que no pagan impuestos.

8. La iglesia Santiago Tlatelolco. Fundado por los franciscanos en 1535, junto con el colegio imperial de la Santa Cruz, para la educación de los hijos de señores nobles.

Gran cantidad de productos entraron a la ciudad de México por el canal de la Viga que comunicaron las lagunas de Texcoco y Chalco.

El comercio virreynal en la vía pública se realizó bajo las ordenanzas del Ayuntamiento, quien fijó el lugar y la manera de como había de venderse las mercancías en las plazas-mercado; además otorgó licencia para colocar en ellas mesas y mesillas.

Las primeras monedas que circularon fueron los pesos de tepuzque, trozos de metal equivalentes en peso a las monedas usuales españolas. Durante el gobierno del virrey Antonio de Mendoza, el 11 de mayo de 1535 se expidió la Real Cédula para la fundación de la casa de la moneda.

El mercado de trabajo en el virreynato de la ciudad de México se caracterizó por las ocupaciones artesanales y de servicios.

Se conoció el "arrendamiento" al trabajo ejercido por un artesano especializado en cualquier oficio que se localizó en los calpullis. Consistió en asignarles una calle (sitio de venta) al tipo de oficio o al tipo de mercancías que iban a ofrecer.

Y la servidumbre doméstica que a fines del siglo XVIII llegó a ser el 10% de la población ocupada, mientras la población económicamente activa era del 30 por ciento.

Para los hombres las ocupaciones de servicios fueron: cochero, cocinero, mayordomo, lacayo, galopín, mozo y portero.

Para las mujeres las ocupaciones de servicios fueron: ama de llaves, costurera, recamarera, lavandera, nodriza, cocinera, galopina.

Los tipos de comerciantes en la comunidad mercantil virreynal, de fines del siglo XVIII, fueron de tres clases:

1. Los Mercaderes o los Almaceneros, según Kiesa (1983), que compraban mercancías de las flotas.
2. Los Regatones o Revendedores, también conocidos como los comerciantes de la capital, que tenían una tienda.
3. Los distribuidores de telas que se enviaban a provincia.

La infraestructura física del comercio virreynal en la ciudad de México, se ubicó en locales comerciales de diversos tipos, según su función:

1. El Depósito y la Alhóndiga, para la conservación de granos, alimentos y víveres.
2. Garitas y Aduanas, depósito de las mercancías que llegaban de las Filipinas y del viejo mundo para su registro en el Cabildo y control tributario.
3. Las tiendas coloniales, muy famosas fueron "Las Tiendas de Tejada".
4. Los Portales y las Plazas-mercado.
5. El Calpulli en el virreynato, correspondió a la asignación de calles especiales para cada oficio o mercancía orientado a la venta en la vía pública.

Salvador Novo (1974:61-63) describe la reglamentación de los comerciantes para los mercaderes y los regatones de la época virreynal.

La primera orden fue regular la compraventa y los precios elevados al pasar por distintos intermediarios.

En 1524, ningún regatón o tendero podía comprar artículos para revenderlos dentro de la ciudad ni en veinte leguas a la redonda. Después de diez días que los mercaderes pregonaran sus mercancías en la capital, los vecinos podían comprarlas libremente. Para los comestibles fue cinco días.

En 1528, los mercaderes no podían comprar en Tlatelolco ni en cualquier otro mercado de indios. Las mercancías que llegaban de Castilla debían ser registradas en el Cabildo por los mercaderes en un plazo de 40 días, hasta el 14 de abril de 1531 y se redujo a 30 días en abril de 1550.

En 1552, se dictó que los mercaderes que traían a la capital artículos de otras poblaciones respetarían los precios estipulados por los diputados y realizarían las ventas en el lugar señalado.

Los tipos de puestos del comercio virreynal se clasificaron en función del tipo de negocio y del origen de las mercancías procedentes del comercio exterior o del comercio interior. Los tipos de puestos pueden ser: el almacén o almacén con bodega, la tienda mestiza y el cajón de mercaderías.

Según Borchart de Moreno (1984:73) en su trabajo Los Mercaderes y el Capitalismo en México 1759-1778:

"El almacén servía más bien al comercio al mayoreo, mientras que la tienda, negocio de medianas proporciones, también estaba abierta al público. Paralelamente existía la tienda mestiza, pequeño negocio en el que no se vendían tanto los productos extranjeros, sino más bien los nacionales.

El cajón de mercaderías fue el puesto de venta que se encontraba en una de las principales plazas en el centro de la ciudad. Los cajeros eran jóvenes parientes del comerciantes traídos por éste de España".

2.3. El comercio de la independencia a la reforma

La etapa de la ciudad moderna y contemporánea data para el comercio en la ciudad de México de 1861 hasta nuestros días.

El comercio continuó desarrollándose en torno a la Plaza Mayor y con las mismas rutas de acceso de mercaderías, por los canales que atravesaban la ciudad o por las avenidas que conducían desde las garitas.

Destruído el Parián en 1843, se ordenaron los mercados Villamil, Santa Catarina, el de Jesús y el Volador, este último de origen prehispánico que sustituyó el Parián. El mercado Iturbide que se construyó en la plazuela de San Juan y se inauguró en 1849. A pesar de muchos intentos por el reordenamiento de los mercados, en el siglo XIX, fue objetivo que no se logró concluir debido a la gran afluencia de mercaderes.

Un caso concreto se puede observar en 1880, en el Portal de Mercaderes: "...amén de las tiendas que vendían diferentes

productos, entre ellos dulces y aguas frescas, se instalaron los "evangelistas" que luego pasaron al Portal de las Flores, de ahí al Volador y finalmente a los portales de la Plaza Santo Domingo" (Carrillo:1984:156).

La creciente expansión urbana fue un importante factor para el desarrollo del comercio, extendiéndose hacia los cuatro puntos cardinales de la ciudad. Según Villaseñor (1982:85) para 1853 los límites de la ciudad fueron: Santiago Tlatelolco; al norte, San Lázaro; al oriente, San Antonio Abad, al sur, Bucareli, y San Cosme, al poniente.

El aumento poblacional fue otro factor que tuvo un significativo incremento; en 1790 fue de 160 mil habitantes, pasó a 200 mil para 1853 y, en 1858 de 200 mil creció a 471 mil habitantes para 1910.

En este mismo periodo la extensión geográfica de la ciudad de México aumentó de 8.5 a 40.5 kilómetros cuadrados.

A pesar de los efectos modernizadores, del periodo independiente, para organizar el comercio en estratégicos locales comerciales de la iniciativa privada, continuó desarrollándose el comercio de subsistencia en las plazas y calles de la vía pública; asimilables a los tianguis locales tenochcas que le dieron origen.

Ya desde el comercio mexicano se fue configurando una élite comercial que se vinculó a los intereses del poder colonial español. Más tarde a la red comercial europea (inglesa, alemana, francesa) que se estableció en la ciudad de México ejerciendo el control del capital comercial y reproduciendo la acumulación del mismo capital.

En el caso de las principales tiendas departamentales a que hace referencia Villaseñor (1982), la ciudad de México en el Portal de las Flores fundó en 1851 una tienda de artículos para caballeros y telas, conocida con los números 8 y 9. En 1852 se fundó el Puerto de Liverpool (60 metros cuadrados) por un emigrante francés; en 1865 se fundó el Palacio de Hierro; en 1898 el Centro Mercantil y en 1904 Sanborn's, entre otros "cajones de

ropa", todos bajo el control de los alemanes. Dicha monopolización se rompió a principios del siglo XX cuando la ciudad tenía construidas muchas tiendas departamentales, participando en la importación de mercancías diferentes grupos extranjeros. Estas tiendas se ubicaron en el centro de la ciudad hacia el sur y poniente del zócalo.

Diferencialmente a la compleja organización de los tendajones o tiendas de departamentos, el comercio cotidiano en la ciudad, afirma Novo (1982:129), asumió dos formas: primero, el comercio de tiendas y pequeños establecimientos, y segundo, el comercio de los mercados que eran celebrados en las calles y plazas.

El mercado funcionaba dos o tres veces a la semana; ahí se concentraban los productores que llevaban personalmente sus mercancías, e instalados en sus puestos a la vez que vendedores, eran también compradores. Su función satisfacía la demanda de artículos de primera necesidad.

La baja o nula capacidad de compra de la gran mayoría de la población; así como la magnitud del autoconsumo, fueron factores que contribuyeron a que el aparato comercial fuese pequeño e ineficiente.

La actividad comercial en la etapa revolucionaria y postrevolucionaria atravesó por una época de violencia, falta de seguridad pública y por la desorganización del aparato económico que provocó el estancamiento de la acción mercantil.

Más tarde, con la restauración de la economía y del aparato productivo el comercio tuvo un creciente auge. Ingresaron nuevas empresas extranjeras que marcó la etapa de renovación en los sistemas mercantiles.

En 1923-1925, época en que la ciudad empleó los medios de comunicación motorizada; el centro de la ciudad fue área de abastecimiento comercial y creó centros de comercio en las nuevas colonias. El comercio concentró su actividad en las plazas, espacios abiertos desde los cuales esa fuerza fue penetrando a los lugares cubiertos en ventas, fondas y mesones. Sigue descri-

biendo Villaseñor: "En las plazas se registraban todas las actividades sociales durante las diferentes épocas. Ahí se escuchaban edictos y bandos; se recibían juglares y se acudía a citas. Fueron escenarios de ajusticiamientos y celebraciones y en ellas se desarrolló el teatro".

Simultáneamente al crecimiento de los vendedores ambulantes se realizaron medidas de ordenamiento de los mercados. Así, en 1932 se construyó el Mercado Abelardo L. Rodríguez, con el propósito de acomodar a los ambulantes localizados a espaldas de los templos de Loreto y de San Pedro y San Pablo. Ya en estos tiempos la presencia de ambulantes se consideró incómoda para el tránsito peatonal y antiestético a la fisonomía de la ciudad.

A partir de 1940 aumentó la red de establecimientos comerciales privados y públicos distribuidos en tres tipos: las tiendas departamentales, las tiendas en cadena y las tiendas de autoservicio; esta última, bajo la modalidad de una canasta rodante o un carrito y las filas en las cajas de cobro.

En 1940, calles de gran comercio: Avenida Juárez, San Juan de Letrán y Paseo de la Reforma, hasta la Glorieta de Colón.

En 1950, la Avenida de los Insurgentes abrió comunicación con Ciudad Universitaria (1948-52) llegó a Tlalnepantla y en 1970 todo el Distrito Federal, menos Milpa Alta.

En 1960 la habilitación del tramo poniente de lo que será el Anillo Periférico conectó con Ciudad Satélite. Por 1970 los modernos complejos comerciales de Plaza Universidad, Plaza Satélite y Perisur.

A este sistema de comercialización se opone, por un lado, las pequeñas tiendas y misceláneas del comercio de subsistencia que se vinieron instalando dentro de las construcciones destinadas a casa-habitación de las familias pobres de la ciudad. Estos reducidos comercios tienen el acceso directo desde la calle y la instalación de un mostrador a medio cuarto y estanterías a los fondos. La trastienda se forma, entonces, por las bodegas y las habitaciones del tendero y su familia.

Y por otro lado, el comercio ambulante de subsistencia que expende en la vía pública diferenciando la calidad de las mercancías según el tipo de cliente. Existen concentraciones de comercio popular en las calles y avenidas cercanas a las zonas habitacionales de las colonias con mayor densidad.

Otro importante sistema de mercados es el que se desarrolló, con gran rapidez, al oriente de la ciudad. Se refiere a la zona de abastos, el Mercado de la Merced, construido en el terreno que ocupó el destruido convento de esa orden.

En 1956 se construyó el nuevo mercado de La Merced que absorbe a una importante población indígena y migrantes rurales.

En una interesante y rigurosa investigación que realizó Valencia (1965) La Merced, estudio ecológico y social de una zona de la ciudad de México, concluyó:

"El tipo y el aspecto de los locales comerciales que se localizan en La Merced varía muchísimo. Es posible encontrar el gran almacén, montado con la más rigurosa técnica contemporánea del "display", tanto en la venta como en la presentación y anuncio de los artículos; y que el pequeño, desordenado y anárquico "puesto", tendajón o miscelánea, en donde suelen venderse las más disímiles mercaderías y que constituyen el único recurso diario de las familias más pobres, las cuales mantienen una relación comercial que verdaderamente entraña una "economía del centavo".

Asimismo, se distinguió a los vendedores ambulantes que ofrecen diversas chucherías e imitaciones de los productos que se encontraban en los almacenes. Además de las llamadas "marías", que a la fecha venden frutas, chicles y otros productos (Castillo:1973; Terres:1977).

La Merced conocida, según Rangel (1983), como el "estómago de la ciudad", proporcionó cálculos muy someros para la década de los setenta, en cuyos años se dieron de 15 a 20 mil permisos a vendedores ambulantes que se establecieron en La Merced y que se afiliaron a la Confederación Nacional de Organizaciones Populares (CNOP), gremio oficialista. "Los sábados y domingos, se calcula en más de 600 mil gentes la población flotante de la localidad".

En otro orden, el mercado minoritario se ejerce a través de tres tipos de comerciantes en la Central de Abastos de La Merced: los vendedores ambulantes, los comerciantes golondrinos y los "locatarios o puesteros" de los mercados (Valencia:1965:216).

Los vendedores ambulantes, calculados para 1965 en tres mil representan el estrato más bajo del sistema. Una de las formas más amplias de subocupación u ocupación disfrazada dentro de la zona y aun de toda la ciudad.

Los comerciantes golondrinos, son los pequeños productores agrícolas que trafican con productos alimenticios de estación y que ellos mismos traen a vender en las bodegas de La Merced. Los bodegueros ya establecidos les subarriendan el espacio que utilizan por un precio promedio de pesos por unidad (carga, costal, caja, etc.) y en un metro cuadrado instala su mercancía.

Los locatarios o puesteros, son aquellos comerciantes detallistas que ocupan "puestos" en los mercados construidos por la administración capitalina a partir de 1957. En 1961 fueron ocho unidades con 5,725 puestos, además de los estibadores o diableros que cargan o descargan vehículos de productos monopolizados, exclusivamente por inmigrantes.

3. Breve historia del comercio de subsistencia en la ciudad de Lima

El comercio de subsistencia en el Perú y en Lima-Metropolitana tiene una larga historia.

La historia se remonta, tradicionalmente, desde el imperio incaico mediante la organización de las ferias locales y regionales en el Tawantinsuyo.

La ciudad del Cuzco, ombligo del imperio, fue la capital del gran imperio inca siendo la agricultura una de las bases fundamentales de la organización y existencia del ayllu. El ayllu, conjunto de familias unidas por vínculos de sangre, parentesco y relaciones económicas, utilizó la mita, el ayni y la minca como formas de trabajo conjunto, voluntario y colectivo en beneficio

de las obras agrícolas y de infraestructura necesarias para los miembros de una comunidad o ayllus (Castro:1969).

Estas características de orden económico y social otorgaron legitimidad al trueque como medida de intercambio comercial, basado en las necesidades de consumo de la población indígena.

El comercio quechua, actividad muy dinámica en las ferias, tuvo la concurrencia de vendedores indígenas que llegaban de todas las regiones del país (costa, sierra y selva) para intercambiar productos agrícolas y artesanales. El comercio externo se realizó por cuenta exclusiva del Estado y concentró objetos artesanales de oro, plata y de piedras preciosas de significativo valor que fueron de consumo suntuario para la élite estatal del imperio.

El Estado inca² consiguió acumular dicho excedente a través de los años. Con la conquista del imperio por Francisco Pizarro, se localiza la nueva capital en Lima, fundada el 18 de enero de 1535, más tarde uno de los centros importantes del comercio monopólico colonial. Su cercanía con los puertos de Paita, Pisco y del Callao reactivaron el comercio y abrieron el mercado a muchos mercaderes que llegaban de Europa y Filipinas. Paralelamente, el comercio ambulante continuó desarrollándose en las plazas públicas y ciudades coloniales; pero en 1524, se iniciaron las primeras prohibiciones reglamentarias.

La colonia produjo nuevas formas de explotación y trabajos forzados a través del sistema de obrajes y de los repartimientos para los indígenas, lo cual llevó a su total empobrecimiento. Este hecho determinó la decadencia del comercio interno en las ferias regionales quechuas para priorizar el comercio con España.

Lima, erigida como la capital del virreinato, fue el centro generador de la actividad comercial y la urbe más poblada en que se acentó el comercio de las colonias ubicadas al sur de Panamá.

² Una seria interpretación de la estructura de clases de la sociedad inca y la función jerárquica del Estado imperio. Véase Choy, Emilio, Antropología e historia, Ed. Universidad Nacional Mayor de San Marcos (UNMSM), Lima, Perú, 1979.

Comercio que estuvo en manos de peninsulares, portugueses y criollos.

En estas condiciones se polarizó el comercio en Lima, entre el comercio de la élite española y criolla y el pequeño comercio del pueblo. Estas dos tendencias de la actividad comercial se desarrollaron en forma diferente y cada una con sus propias características. Sin embargo, el comercio ambulante de subsistencia fue prohibido. Se reconoció su tolerancia porque fue un servicio necesario para la satisfacción de la sociedad limeña y considerado como tradición de las ferias patronales y religiosas, además, de las ferias domingueras. Escritores como Ricardo Palma, Manuel Asencio Segura y la compositora Chabuca Granda, en sus relatos y camiones de la Lima de Antaño, dan testimonio del tradicional comercio de subsistencia en el Perú.

3.1 El comercio quechua: las ferias

El comercio durante el imperio incaico fue una actividad económica dinámica que funcionó en todos los pueblos y provincias del Tawantinsuyo bajo una estricta vigilancia para evitar agravios.

Según el cronista Miguel Cabello de Valboa (1951:359), fue el inca Tupac Yupanqui quien mandó "pregonar por todo el imperio que el que quisiese ser mercader pudiese libremente andar por toda la tierra sin que persona alguna les fuese molesto so graves penas ..."

Las órdenes del inca fueron cumplidas realizándose las ferias de mercaderes, que hasta hoy subsisten, como las muy famosas ferias de Jauja (Abancay), de Pucará (Puno) y la de Copacabana (Bolivia).

Muchos cronistas, entre ellos Guaman Poma de Ayala refiere que las ferias del Tawantinsuyo se llevaron a cabo en la plaza de los pueblos. Según Cabello de Valboa corresponde al inca Tupac Yupanqui el establecimiento de las ferias.

Sarmiento de Gamboa en sus Relaciones, Garcilaso en sus Comentarios Reales y Herrera en su Historia General, nos dicen que para facilitar esos intercambios se había establecido que uno de cada nueve días sería dedicado al descanso, la feria y la fiesta. El mestizo Blas de Valera añade que las ferias eran tres cada mes en toda la extensión del imperio y que se le atribuye a Pachacutec el haber ordenado que tales ferias se abrieran diariamente.

José Antonio del Busto (1978) en su obra Perú incaico, describe los lugares donde se pactaba el comercio y el movimiento comercial de los mercaderes en las plazas públicas. Hace referencia que:

"en las grandes poblaciones en que se efectuaban estas ferias se requirió de dos plazas para su mejor realización. La plaza donde se contrataba tomaba el nombre de Culpata y en la plaza donde se vendía estaba el catu o mercado indio. De este modo en un lugar se pactaba y en el otro se compraba y se vendía. En las poblaciones pequeñas ambos lugares se concentraban a uno" (p. 262).

Asimismo, la feria fue un acontecimiento regional, en la que concurrían al pueblo todos los mercaderes con sus caravanas de llamas y alpacas cargadas de bultos y también los comerciantes menores con sus fardos a la espalda. Este movimiento se iniciaba antes de salir el sol.

"Cuando amanecía ya estaban los mercaderes con sus productos sobre las mantas extendidas en el suelo. Los vendedores, sentados detrás de estos productos, estaban totalmente quietos; los compradores con sus bultos a la espalda, eran los únicos que se movían hombres y mujeres se entregaban a comprar y vender; todos podían hacerlo. El apogeo de la actividad ferial se cumplía al medio día. A partir de este momento amenguaba el número de compradores y horas después los vendedores se quedaban solos. Entonces éstos comenzaban a hacer sus atados, a cargar sus aquénidos y a mirar el sol. Lo cierto era que cuando el astro rey caía detrás de las montañas, la plaza estaba desierta" (ob. cit.:1978:262).

En opinión de Barcelli (1981:TI), el comercio interno y externo durante el incanato fue limitado debido a la ausencia de la propiedad privada, a la insuficiencia de los medios de transporte y comunicación y al desconocimiento de la moneda, además, del sistema de planificación económico y social.

Existió el intercambio basado en el trueque, el transporte y el almacenamiento en manos del Estado. Señala el autor que "había productos no mercancías; había depósitos no mercados. Villa Córdova dice que "en el Perú incaico no existía el comercio libre". L. Baudin no otorga importancia al comercio en el incario, porque estima que siendo todo el mundo productor de subsistencias requeridas no había necesidad de negociar. Sólo podía tener fundamento en las diferencias de clima que existía entre una y otra latitud. El habitante de la puna bajaba en busca del maíz de los valles y la fruta de los yungas, cargando consigo la papa o el chuño, el olluco o la oca o el charqui. El hombre de los valles bajaba a los yungas o subía a la puna en demanda de los productos de la zona portando cargas de maíz o algodón.

El comercio en las plazas o calles de las ciudades o pueblos fue conocido con el nombre de qhatú. Sigue describiendo Barcelli:

"que en ella se exponían los productos destinados al trueque y los jawaruna, forasteros, eran admitidos al trueque. Para regular la operación se hacía uso de la aysana, balanza o del tupu, medida de capacidad, o a falta de ellos lo decidía el lugareño. La operación era un intercambio de bienes de uso y eran extraños a ella el fraude y el engaño".

Así, el trueque modalidad de intercambio del suelo quechua fue descrito por el padre Cobo, según Valcarcel (1978:89), cuando observó un mercado indio en el siglo XVIII:

"No había puesto valor ni tasa por la autoridad pública en estos rescates (así llaman en esta tierra a estas suertes de trueque o compras) esto se dejaba a satisfacción de las partes; como vemos el día de hoy en casi todos los pueblos de indios de este reino, que los días de fiesta salen las mujeres a rescatar a las

plazas, trayendo cada una la mercadería que tiene: unas sacan fruta, otras maíz, otras carne guisada, otras pescado, carne cruda partida en piezas, sal, coca, ají, y de este tono las otras cosas en que contrasta; y hacen su rescate dando un plato de fruta por otro de guisado; cual con ají compra sal; cual con maíz, carne y así en los demás; con que todos se proveen de los que han menester a trueque de lo que tenían de sobra".

El comercio interno desarrolló dos tipos de comercios: el vertical y el horizontal. El comercio vertical se realizó entre las tres zonas geográficas del Perú: costa, sierra y selva, mediante el envío de telas, maíz y fibras de maguey de la sierra a cambio de que se le retornara algodón, frutas, pescado o conchas de la costa y maderas, plumas o coca desde la selva. El comercio horizontal se realizó entre los diversos valles inter-andinos o costeños que intercambiaban maíz, frutas y algodón en la costa; y lana, charqui o papas en la sierra.

En otro orden, el comercio externo, en el incario, se efectuó por cuenta exclusiva del Estado. Según la Relación de Juan de Sánamo, Secretario de Carlos I y del Consejo de Indias:

"en la balsa capturada por Bartolomé Díaz, el piloto de la expedición descubridora de Pizarro, a la altura de Tumbes, se halló una veintena de indios quechuas portando objetos de oro y plata, espejos de cobre, keros o vasos de madera y finos tejidos de lana de auquenidos, así como una balanza y cierta cantidad de conchas marinas; pero sin que se lograra establecer los productos que se esperaba traer de esas regiones" (Barcelli:1981:TI:129).

De este simple hecho se ha pretendido deducir toda una actividad comercial regular entre mayas e incas.

E. Mandel, especifica los productos intercambiados por ambas culturas; los incas enviaban metales y específicamente aleaciones, como la Tumbaga y el Champi; recibiendo en cambio piedras preciosas, de preferencia amatistas, esmeraldas -así como armas, tintes, tejidos bordados, joyas, etcétera.

Además, de acuerdo con otras investigaciones o tradiciones orales existía otra ruta de intercambio a base del trueque, que abarcaba no sólo la zona andina, sino que llegaba hasta las orillas del Río de la Plata en el sur y del Darien en el norte.

Algunos historiadores dicen que los pueblos prehispánicos conocían la moneda-mercancía y las habían puesto en circulación, tales como discos de oro de los Chibchas, las hachas en forma de "T" y las conchas coloreadas de los Maya-Quichés y las piedras raras -obsidiana, calcedonia y cristal de roca- en el Perú y Chile. No vacilando en concluir que los metales, las conchas y las plumas de ave entrecruzaban el continente americano.

Para el comercio interno y externo los tambos (Tampus) fueron los mejores depósitos para la conservación del excedente agrícola producido. En su oportunidad serían destinados al mercado para ser intercambiados en las ferias locales, regionales o para ser consumidos en periodos de escasez. Además de almacenamiento de víveres, vestidos y armas, los tambos fueron alojamiento de mercaderes viajeros y bestias. Se instalaron de trecho en trecho. Contaron con grandes corrales anexos para encerrar a los animales. Fueron edificios formados de una gran pieza central a la que daban otras muchas más pequeñas que se reservaron para viajeros de categoría. Los productos almacenados sirvieron, también, para los viajeros y ejércitos que se asilaban allí.

3.2 El comercio colonial y los mercaderes del virreinato

El comercio colonial de Lima llegó a su mayor esplendor durante los siglos XVI y XVII y se convirtió en la principal ciudad distribuidora de productos europeos para toda la América Meridional.

El comercio colonial fue reglamentado por Carlos V en 1526 y por Felipe II en 1561 cuando el tráfico entre España e Indias alcanzó importancia y produjo la codicia de los filibusteros.

Los primeros ambulantes del comercio colonial fueron los españoles y criollos empobrecidos que no alcanzaron fortuna.

Entre ellos soldados derrotados o con escaso botín y las travesías infructuosas de marinos aventureros.

El comercio funcionó como un gran almacén donde se realizó el trueque de metales preciosos y frutos de la tierra por los productos llegados en los galeones.

En opinión de Zavala (1978:85) "No hay día en que en los tianguis no se vendan de tres a cuatro mil quintales de metal escogido, porque no se contentan los indios con el salario de tres reales y medio al día" ... "El mercado de los metales existe desde que se descubrió el cerro". Ejemplo de ello puede ser el gran centro comercial de Potosí, donde se ofrecieron mercaderías para uso de los indios y que éstos compraban realizando trabajo adicional, cateando las minas pobres y ricas.

También los dos tianguis que existieron en la ciudad del Cuzco donde vendían hombres y mujeres indígenas productos de la tierra, piezas de plata y hermosos guantes de seda con oro para las damas de la colonia.

Durante el siglo XVII, el esforzado trabajo impuesto por los españoles a través de las mitas y los obrajes disminuyó significativamente la población indígena y fue reemplazada por la inmigración de esclavos negros.

Según Silvio Zavala (1979:82):

"Tiene Lima 40 mil negros esclavos, entre ellos hay algunos libres, aunque pocos. Las negras todas por la mayor parte sirven en la ciudad además de muchos negros, y algunos los alquilan y pagan cada día cuatro reales a sus amos. La mayor multitud de estos negros trabajan en el campo. Además de los indios del cercado viven en la ciudad otros muchos; son oficiales, sastres, zapateros, plateros y de otros oficios, porque aprenden fácilmente. Son buenos escribanos y muchos tocan bien cualquier instrumento y sirven para músicos en sus iglesias. Tiene la ciudad a lo más 100 cabaleros que llamanor vecinos porque les pagan rentas los indios; es decir, se trata de los encomenderos".

En Lima, el esplendor del comercio colonial se apoyó en dos vías de comercialización: la feria de Portobelo, donde los comer-

ciantes de Lima llegaban con sus metales, y la Armadura del Sur, que a su arribo a la capital distribuía las mercaderías hacia todos los rincones del virreinato.

En opinión de Porras Barrenechea (1935), Lima fue "la feria comercial más importante de las colonias, a donde llegan las mercaderías de Europa que han de distribuirse en toda Sudamérica ..."

El dinamismo comercial se fundamentó en la transacción ilícita desarrollada por los mercaderes peninsulares y criollos que garantizaron el monopolio comercial. Según Romero (1937:187-188):

"Tal era la libertad con que se comerciaba en el Perú, se lee en 'Noticias secretas de América', en toda suerte de géneros prohibidos, que parecía haberse borrado la idea de qué era un trato ilícito, ni qué estaba sujeto a castigo; al contrario, este negocio se hacía como una cosa establecida y los jueces que lo disimulaban, recibían una gran suma de dinero como si fueran emolumentos anexos a su empleo. Los autores de esta famosa obra vieron desembarcar un Paíta, capital de los contrabandos en la época colonial, un contingente de mercaderías para ser mandadas a Lima sin pagar derecho alguno, a no ser la coima de 8 pesos por fardo al Corregidor y oficial Real, como una costumbre ya aceptada. Los mismos oficiales reales preparaban las grúas y facturas para facilitar el contrabando que pasaba debajo de los balcones del Palacio de los Virreyes tranquilamente".

No obstante, las mercaderías se reconcentraron en Lima, donde se vendieron a precios muy elevados, sin la admisión de regatones, en todo el continente. Llegaban con precios prohibitivos en las regiones del sur y gran parte de la mercadería se abarrotó en Lima porque se recurrió al sistema de venta forzada, con los famosos repartimientos. Se obligó a los indios a recibir en pago de salarios baratijas inútiles como anteojos, barajas, piedras falsas, mientras no tenían con qué alimentarse.

El repartimiento, según Barcelli (1981:T2), con que se favoreció a los funcionarios, gobernadores o corregidores,³ consistió en la autorización otorgada para surtirse de mercaderías que fueron solicitadas por los indios de su jurisdicción. Para conseguir artículos, el corregidor obtuvo amplios y baratos créditos entre los comerciantes, estando muy seguro de la venta de los mismos.

Abastecido de todo tipo de productos, el corregidor llegaba a su jurisdicción y procedía a distribuir entre los indios a su cargo las mercaderías adquiridas, sin importarle que fueran o no útiles al indígena. El resultado de la venta fue el endeudamiento perpetuo del indio y su obligación de trabajar gratuitamente para el corregidor.

Gracias a ese abuso incalificable de autoridad, el corregidor logró amasar enormes fortunas en el tiempo, periodo de tres a cuatro años que duró en su cargo. Esto explica la indignación de G. Lohman V. al escribir que "el corregidor sin haber puesto nada de su parte lucraba por todas las vías, convirtiéndose en buhonero, mercader o tendero, acaparando e interviniendo los artículos de primera necesidad; de manera que los conseguía a precios inferiores a los oficiales y los revendía con apreciable recargo". Ninguna comunidad estuvo exenta de la labor de los corregidores, por más pequeña que ésta fuera se rigió por las ordenanzas y el control de los alcaldes locales. S. Zavala en su obra El servicio personal de los indios en el Perú, (extractos del siglo XVII), señala: "La ley 17, título 3, libro V, con antecedente del Emperador D. Carlos y la Emperatriz gobernadora en Valladolid a 20 de julio de 1538, dispone que los alcaldes ordinarios donde no hubiere gobernadores o corregidores, pueden visitar las ventas y mesones de su jurisdicción y darles arance-

³ El origen del cargo de corregidor data en las Cartas de Alcaldía (1548), se creó el cargo con el objeto de "corregir los abusos", de allí su nombre. Tenían como función ejercer autoridad política y administrativa, y jerárquicamente fueron superiores a los alcaldes y jueces de la zona o fuero.

les para que a precios justos puedan vender a los trajinantes lo necesario a su avío".

La historia colonial hace referencia a los primeros intentos realizados por organizar un intercambio comercial entre el Perú y la Nueva España (México). Según Barcelli (1981:T2:374) fueron Hernán Cortés y Francisco Pizarro, jefes de las conquistas de esas culturas, quienes formaron una sociedad mercantil con muy escaso éxito.

Realejo fue el puerto de partida y llegada de los barcos en ese intercambio. H. Cortés fue el primero en ocupar la línea al embarcar hacia el Perú algunos caballos.

Según Borah, el primer viaje de prueba data de 1536, cuando dos navíos al mando de Hernando Grijalba se dirigieron al Perú llevando refuerzos para Pizarro que hacía frente a un decidido sitio del Cuzco, por tropas indígenas dirigidas por Manco Inca en su guerra nacional contra el invasor. La carga llevada en ese primer viaje dejó una ganancia líquida de 4 mil pesos oro a los asociados.

El proyecto mercantil no prosperó por la intervención de personas interesadas en beneficiarse en operaciones mercantiles, que prometían convertirse en una fuente inagotable de grandes ganancias.

Las remesas de la Nueva España consistían en: añil, palo del Brasil, alquitrán, cacao de soconusco, pimienta de Chiapas, patates, sombreros, bateas. A cambio de ello recibía algunos productos peruanos, especialmente cascarillas.

A pesar de su importancia, el comercio lícito entre ambas colonias se prestó para que se organizara un activo y apreciable comercio de contrabando. Las importaciones peruanas desde México eran casi exclusivamente de productos asiáticos, llegados en el famoso "Galeón de la China".

En consecuencia, el monopolio comercial impuesto por la Corona española condujo al comercio de contrabando en manos de agentes virreinales y mercaderes dominados por el espíritu de casta. Estos grandes comerciantes controlaron el comercio

exterior en el Perú y en México, utilizando el comercio ilícito para multiplicar la acumulación de sus beneficios económicos.

Silvio Zavala (1980:363), en su obra Servicio personal de los indios en el Perú (extractos del siglo XVIII), cita lo siguiente:

"El virrey Conde de la Monclova, por bando dado en Lima a 31 de agosto de 1704, reitera la prohibición del comercio ilícito con Nueva España y agrava las penas para los transgresores. Hace referencia a la Cédula que Su Majestad despachó en Madrid, a 12 de junio de 1702, según la cual, sin embargo de estar prohibido por cédulas y leyes de la Recopilación de Indias, convenientes al servicio real, bien y utilidad de la causa pública, el comercio y el tráfico entre ambos reinos del Perú y Nueva España, se ha entendido y se continúa con gran desorden la frecuencia de este comercio, introduciéndose ropas de China y Castilla por las costas del Sur".

Al margen de las prohibiciones el contrabando continuó, en el virreinato, hecho que produjo la decadencia del comercio limeño.

Respecto al comercio entre el Cuzco y Lima, tuvo muchas dificultades debido a su larga distancia, siguiendo la antigua ruta inca, el camino real y por el accidentado relieve entre los distritos.

El comercio cuzqueño se orientó hacia el sur y a fines del siglo XVIII la interdependencia comercial se efectuó con el Alto Perú. El mercado Potosino concentró muchos productos cuzqueños como azúcar y textiles.

En opinión de Spalding (1974:53):

"Tal vez el comerciante indio más famoso del siglo XVIII fue José Gabriel Túpac Amará, ... Era curaca de la provincia de Tinta y obtuvo un ingreso considerable negociando azoque y otras mercaderías entre Lima, la región minera de Potosí y otras regiones de la serranía andina. Las actividades comerciales de los miembros más privilegiados de la sociedad india, desde los curacas hasta los miembros relativamente ricos de la sociedad comunal participaron de esta actividad económica bajo patrones europeos. Funcionaban como intermediarios, de

mayor o menor rango, en el sistema comercial de la colonia, realizando negocios privados en beneficio propio".

La misión de los curacas y de los privilegiados comerciantes indios se destinó a la compra de bienes producidos, dentro de la economía colonial o del mercado europeo (licor, ropa y demás artículos), para ofrecerlos y distribuirlos entre los indios rurales a través de un canje de bienes o dinero.

El origen indígena favoreció al curaca indio para conseguir, fácilmente, la lealtad de sus comunidades y desarrollar actividades económicas en función del lucro personal.

La vida económica a fines del virreinato, fundado en el monopolio del régimen económico y fiscal (Zavala:1988), produjo una serie de desigualdades: el trabajo y el tributo pesaron principalmente sobre el pueblo indio y el negro; los extranjeros quedaron excluidos del comercio; las leyes de carácter económico y fiscal tomaron en cuenta y acentuaron las diferencias de raza, de clase y de condición; la población improductiva fue enorme, pues nobles, religiosos, soldados y doctores vivieron sin trabajar o con un trabajo muy liviano, a costa del esfuerzo del pueblo conquistado.

Así, la raza indígena que sostuvo todo el edificio económico fue diezmada y ahuyentada; las minas se derrumbaron por falta de precauciones esenciales; las obras hidráulicas y caminos de los incas se destruyeron por abandono o por la búsqueda de tesoros fantásticos; los excesivos impuestos mataron a las industrias; el monopolio comercial continuó fomentando el contrabando, alejando los estímulos para la industria y empobreciendo a los habitantes.

Asimismo, y esto es común para los tres grupos originales, blancos, negros e indios, la disminución porcentual que se observó en el Censo de 1790 se compensó con el aumento del mestizaje. Tampoco debemos olvidar la decadencia del comercio limeño en el último tercio de siglo que debió influir de forma negativa sobre los blancos, en tanto que pudo disminuir la

inmigración de peninsulares y desviar comerciantes hacia el área del Plata, nuevo foco de gravitación económica.

El comercio colonial limeño prohibió, por primera vez, la venta ambulante mediante el dictado del Virrey García Hurtado de Mendoza, Marqués de Cañete en 1594. Sin embargo, el comercio ambulante fue tolerado por las autoridades virreinales porque, inicialmente, se efectuó bajo el control de peninsulares y criollos. Más tarde, por necesidades de subsistencia, los espacios libres fueron ocupados por mestizos, negros y mulatos, y en el siglo XVII participaron los indios.

Esta situación determinó, según De Soto (1986:82):

"una actitud de las autoridades coloniales frente a los ambulantes que oscilaba entre la permisividad y la represión, y que ha continuado a lo largo de los siglos. La permisividad adoptó básicamente la forma de cobro de sisa por ocupación de la vía pública que, con pocas interrupciones, ha venido haciéndose efectivo desde 1553 en que una Cédula del Rey de España reconoció a la ciudad de Lima las rentas sobre el comercio ambulatorio. Esta actitud permisiva alcanzó su máximo esplendor durante la colonia, cuando en 1778 el Visitador Areche reconoció a los ambulantes como uno de los gremios de Lima, junto con los cargadores, tenderos y corredores".⁴

La represión fue frecuente y se manifestó en decisiones de prohibición y de expulsión.

La incorporación de indios al comercio interno se retrasó debido al descenso demográfico de la población indígena a lo largo de la conquista. Según Barcelli (1981:T2:375):

⁴ Archivo General de Indias: Junta del 7 de diciembre de 1778 y Archivo General de la Nación Cabildo-Gremios No. 3. En Iwasaki, Fernando, "Ambulantes y Comercio Colonial. Iniciativas Mercantiles en el Virreinato Peruano", Jahrbuch für Geschichte von Staat, Wirtschaft und Gesellschaft Lateinamerikas, No. 24, Köln, República Federal de Alemania.

"Poseían un nivel de consumo muy bajo debido al pequeño salario que recibían como pago por sus labores en mitas, obrajes y haciendas o porque se integraban en sus comunidades autosuficientes. Esto produjo que el consumo y el movimiento comercial interno quedara reducido a blancos, mestizos y mulatos. Y aún dentro de esos grupos se distinguió castas dominantes y castas dominadas, cuyos consumos estaban regulados no sólo por sus ingresos y bienes de fortuna, sino por sus claras y terminantes disposiciones legales. El mercado interno se desarrolló débilmente. El poder adquisitivo de las masas populares era misero; en cuanto a la aristocracia terrateniente recibía sus artículos de primera necesidad en sus haciendas y de España los objetos de lujo. Esto explica la resistencia de los virreyes de acceder a las órdenes reales que exigían la supresión de los obrajes en un presunto intento de proteger los intereses de la manufactura peninsular".

Lima fue el centro de atracción de ese comercio lícito interprovincial y hacia la capital virreinal se dirigieron enormes cantidades de productos de haciendas y obrajes. Pero ese movimiento comercial se vio seriamente obstaculizado por absurdas exigencias burocráticas y controles a base de guías y tornaguías.

Los productos de comercialización interno se trasladaron sobre el lomo de miles de bestias que circularon los caminos de herradura, entre una a otra ciudad provinciana, hasta llegar a Lima.

En el periodo virreinal, "la plaza estuvo llena de cajones o tiendas de mercaderes en los 440 pies de cada lado, exepcto en el frente de la iglesia, donde sólo se colocaron bajo las vecinas casas arzobispales" (Bernaies:1972:125).

En el siglo XVIII la actividad municipal de la Intendencia de Lima, según Pérez (1985), reglamentó el abasto y la función de los gremios, necesarios para el gobierno de una ciudad.

En relación al abasto, organizó la ubicación de los mercados en cuarteles de acuerdo con los destinatarios de los puestos y los clasificó por especies y giros comerciales. Realizó el cómputo de la producción de carnes y mantecas, supervisó el peso en los productos de primera necesidad y vigiló a los regatones.

En relación a los gremios; suprimió los oficios fuera de los gremios, prohibió el ejercicio de la venta sin licencia y ordenó su control mediante el registro en un Libro de Diligencias.

Durante el virreinato limeño encontramos dos categorías de comerciantes: los grandes comerciantes, que usufructuaron del comercio monopólico obteniendo elevadas ganancias; y los pequeños comerciantes de subsistencia, dedicados al comercio al menudeo obteniendo muy bajos ingresos.

Los grandes comerciantes, grupo privilegiado en razón de su riqueza, fueron un sector de caracteres excepcionales en Lima por ser, si no el más numeroso, sí el que le dio personalidad a la ciudad, como regente, a través del Consulado, del comercio monopolista. A este grupo social le debió Lima su esplendor y su decadencia. Esplendor, por cuanto que mientras se mantuvo el monopolio, Lima fue almacén de productos europeos para toda América. Su decadencia, ya que al mantener este sistema monopolista más allá de sus posibilidades y no diversificar la actividad económica de la ciudad, ésta palideció como urbe comercial en la segunda mitad del siglo.

Los comerciantes limeños fueron un grupo poderoso mientras se conservó el régimen de galeones y que, poco a poco, los registros sueltos por el Cabo de Hornos, la creación del virreinato del Plata y la promulgación del libre comercio, sin despreñar el comercio ilícito francés e inglés, hicieron resquebrajarse su estructura, al perder los intereses monopolísticos que les habían dado cohesión.

Desafortunadamente, según Céspedes del Castillo:

"los españoles que por incapacidad personal, mala suerte o una llegada tardía a las Indias, se vieron incapacitados para obtener el título de vecindad. Se concentraban en las ciudades porque el marco urbano les proporcionaba empleos o subempleos que les permitía vivir. Se dedicaban al comercio al por menor, algún oficio o como simple clientela de otro español rico"
(ob cit.:1985:90).

Este grupo vio agravadas sus condiciones de vida por la falta de puestos de trabajo y muchos de ellos practicaron la vagancia como forma de vida.

Se consideraron pequeños comerciantes aquellos que aunque tuvieron tienda abierta, no la tenían ubicada en un lugar importante de la ciudad. Estos mercaderes fueron la mayoría en número pero no en fortuna, y esto planteó problemas dentro del tribunal del Consulado. No se les prohibió que fuesen electores pero se les limitó de hecho ya que se establecieron condiciones económicas que ellos no cumplían. Dentro de estos comerciantes, los había de muchas categorías: tenderos, mercachifles, cajoneros, pulperos, etc., y a su alrededor vivieron también de la venta ambulante los tratantes, buhoneros, artesanos, jornaleros libres, entre otros.

Durante la colonia y el virreinato de Lima, los tipos de comercio fueron:

Los privilegiados comerciantes ligados al comercio exterior.

1. Los cargadores o almaceneros

Fueron comerciantes cuya participación en el comercio se estimó en dos de los cuatro millones de manufacturas que anualmente se trajeron de la península. Los otros dos, se hallaron en poder de extranjeros y correidores quienes fueron los MERCADERES de alto rango y desarrollaron la actividad comercial en forma continuada con el fin de obtener elevados beneficios. Además, solía tener tienda abierta en la ciudad; calle de Los Mercaderes o Plaza Mayor y ocupó altos cargos en el Consulado.

2. Los encomenderos y negociador-factor

Fueron mercaderes de menor categoría encargados por sus mandantes -latifundistas y obrajeros provincianos- vender sus productos en la capital del virreinato, tales como aguardiente, vinos, comestibles, textiles, etc. O sea, el negociador intervino en el

comercio financiando o vendiendo mercaderías de otro, en este caso se llamó factor.

Los comerciantes de subsistencia ligados al comercio interior y local.

3. Fueron mercaderes menores de segunda categoría dedicados a la venta de mercaderías corrientes y localizados en la plaza pública ocupando las calles de la ciudad. Se les llamó cajoneros porque instalaron sus puestos ambulantes utilizando los propios cajones de empaque de las mercancías.

4. Los buhoneros

Fueron mercaderes ambulantes que vendían sus mercancías recorriendo las calles de las ciudades y villorrios. Así empezó a hacer fortuna el padre del virrey Irlandés O'Higgins.

5. Los vendedores viajeros o mercachifles

Fueron mercaderes ambulantes de origen peninsular o del país que recorrieron las provincias vendiendo sus productos en los mercados públicos.

Las ventas de alimentos se realizaron en lugares fijados por la Intendencia. Para Lima los más importantes fueron la Plaza Pública y la Alhóndiga. El tianguis y el mercado de frutas y verduras más importante fue la Plaza Mayor, frente a la iglesia de la Catedral; durante mucho tiempo era el único, pero en el siglo XVIII, dada la extensión de la ciudad, se celebraron otros dos, uno en la Plaza de Santa Ana, para abastecer aquella parte de la ciudad que quedaba apartada de la Plaza Mayor, y otro en el barrio de San Lázaro, cuya distancia del mercado central se vio agravada por el río.

Estos mercados se rigieron por las ordenanzas generales y controlaban productos, precios, vendedores, etc. La Alhóndiga o mercado de cereales y legumbres, era un mercado especializado y, como tal, disponía de ordenanzas y régimen propio.

3.3 El comercio en la República

Uno de los primeros antecedentes del comercio exterior desde la declarada república independiente, por el libertador José de San Martín, el 28 de julio de 1821, fue el reglamento provisional de comercio. Según Tauro del Pino (1972), fue dictado el 28 de septiembre de 1821 inspirado en un nacionalismo cerrado. Sólo por causas de guerra se dejaron abiertos los puertos de El Callao y Huanchaco para los buques peruanos. Los barcos extranjeros debían nombrar consignatarios a naturales del país en el puerto de llegada. Se establecieron derechos duplos a toda mercadería cuya importación pudiera ser perjudicial a la industria nacional, prohibiéndose, además, la venta de artículos al por menor a los extranjeros, privilegios que se reservaron a comerciantes peruanos. Pero se declaró libre el comercio interior, prohibiéndose las aduanas interiores.

El desarrollo de los medios de transporte permitió una mejor comunicación del comercio interior que fue creciendo bajo el control de mercaderes nacionales y de inmigrantes extranjeros. Estos comerciantes incursionaron en la producción textil, reemplazando el trabajo artesanal por la manufactura, y pasaron del comercio en las ferias regionales a la venta en los establecimientos de casas comerciales.

Un ejemplo de ello, la feria de Vilque en Puno, se convirtió en el centro de reunión de vendedores y compradores de lana. Argentinos como bolivianos participaron de este negocio, pero Vilque estrechó el intercambio especialmente con Arequipa, Puno y Cuzco. Pero en 1870 Vilque tuvo que ceder su importancia a Juliaca, situada en el paso del ferrocarril.

"En la década de 1880 se establecieron en el Cuzco varias casas comerciales extranjeras, las cuales fueron sucursales de las existentes en Arequipa. Las primeras fueron: Emmel Hermanos, alemana, Antonio Calvo, italiana, M. Forga, española y Etablissements Brillard, francesa. Pronto, la firma italiana de César Lomellini siguió al conjunto. A la vez que tomaron control sobre

las exportaciones de coca, cueros y lana, iban a importar una amplia gama de artículos, desde herramientas hasta artículos de lujo, como paté de foie gras y champán" (Mörner:1979:14-15).

El dinamismo del comercio cuzqueño se fue acelerando después de 1904. Y en 1928, según el Gufa Comercial Profesional e Industrial del Cuzco de Kaminsky y Cfa. (Arequipa), consultado por Mörner:

"las casas de comercio al por mayor, extranjeras casi todas, exportan fuera del departamento y hasta el extranjero los productos de la región. Se trata de ganado vacuno a Lima, Arequipa y Chile, cereales a Puno y Bolivia, a veces a Arequipa, cerveza a Puno y Bolivia, cueros de res a Estados Unidos y Alemania, lana al 'extranjero' por Arequipa, productos textiles diversos a Lima, Puno, Bolivia y Arequipa, alcoholes a Puno, coca a Puno y Arequipa" (ob. cit.:1979:27).

En otro orden, el comercio de subsistencia en Lima durante la república continuó proliferando, debido al crecimiento de la población y al impacto de los problemas económicos surgidos por las guerras de independencia. Estos sucesos bélicos afectaron a muchas familias de origen popular y a los inmigrantes que se concentraron en la capital limeña, por el atractivo que ofreció siempre la ciudad.

Las primeras ordenanzas represivas contra el comercio ambulatorio fue la ejecutada en 1850 por el presidente Ramón Castilla, al ordenar el desalojo de los ambulantes de la Plaza de Armas.

Posteriormente en 1879, durante la guerra con Chile, las fuerzas de ocupación de Lima dirigidas por Patricio Lynch trataron de coaccionarlos mediante multas y drásticas sanciones. A partir de 1884, la Municipalidad expidió múltiples ordenanzas en su contra, pero, los ambulantes, en el presente siglo, consiguieron el reconocimiento social de la población, de escritores y artistas de la época republicana.

Así, las plazas limeñas durante los primeros 50 años, celebraron alegres retretas los domingos y días feriados. Según Castro (1976:18), en su obra Impresiones sobre la Lima Antañona, describe:

"En una de las esquinas de la Plaza de Santa Ana, los vendedores de galletas pregonaban: 'revolución caliente para hacer rechinar los dientes'. Más allá el emolientero, y en los asientos parejas de enamorados, tras éstos los chocolateros con sus cajitas amarillas con delicados compartimientos colmados de chocolates de D'Onofrio, de El Tigre, o de la marca Nestlé. Deambulando el chinito vendedor de mani calentito, o el cholito con sus melcochas, turrón de Alva, o acuñas con ajonjolí".

Del mismo modo, las ferias regionales en las provincias, a la fecha, continúan realizándose. Todavía se aprecia un gran movimiento comercial los domingos, feriados y los días festivos por tradición patronal. Son muy famosas las ferias de Huancayo (Abancay) y la de Juliaca (Puno), aunque las hay en abundancia en diversos pueblos serranos. La Feria de Octubre en Lima, una de las más importantes de la capital, fiesta patronal del Señor de los Milagros, y donde los municipios autorizan permisos especiales para el ejercicio de nuevos comerciantes ambulantes en esas fechas.

A mediados de la década de los años cincuenta y sesenta, existieron:

"miembros de los institutos armados, especialmente oficiales del ejército y de la policía, propietarios de carretillas de frutas secas y frescas; de emolientes; de jugos de fruta; de revistas; de baratijas; de juguetes, etc. Los aludidos propietarios colocaron en el trabajo a indígenas recién llegados o traídos exprofesamente. Así mismo muchos vendedores en los mercados están a órdenes de miembros del ejército o de la policía; son explotados al margen de sus derechos sociales" (Castro:1972:128).

La modernización de la urbe limeña y su expansivo crecimiento condujo a diferenciar los tipos de comerciantes que se

incorporaron; unos, al rentable andamiaje del comercio al por mayor y, otros, al reducido comercio ambulante de subsistencia (CAS). La mantención de una red de comunicación comercial en los diversos sectores sociales de Lima produjo el incremento de muchos puestos, tiendas, locales, mercados y casas comerciales distribuidos en todos los distritos de Lima-Metropolitana.

Un intento de clasificación de los tipos de comerciantes en la década del sesenta serían:

1. Los comerciantes importadores al por mayor e importadores al por menor. Los primeros son importadores de maquinarias, herramientas y automóviles; así como aparatos electrónicos, útiles femeninos y artículos de lujo. Los segundos son importadores de cintas magnetofónicas, licores, aguardientes, libros y revistas.
2. Los comerciantes de pequeñas tiendas de abarrotes, bazares, maquinarias y útiles domésticos. Además de las tiendas de café y locales de servicios en general.
3. Los comerciantes locatarios en los mercados.
4. Los vendedores ambulantes: venta de frutas, comida preparada, alfombras, juguetes, útiles de tocador, mercería, animales domésticos e infinidad de baratijas.

Ya en 1962, Castro Bastos en su obra Geohistoria del Perú, afirmaba:

"Lima es una ciudad mercantilizada; ... la abundancia de pequeños comerciantes, en plazas y calles se debe al hecho que la gente busca la forma de ganarse la vida, el pueblo se defiende haciendo un esfuerzo inaudito contra la miseria y el hambre; los individuos salen de sus casas a vender lo que fuere por las calles de la ciudad, puesto que no les queda sino dos caminos la mendicidad o el robo".

4. Principios jurídico-institucionales

Las normas y ordenanzas jurídicas del comercio ambulante en la ciudad de México y en Lima-Metropolitana, son legislaciones que carecen de actualidad y coherencia. Las normas vigentes, debido al expansivo crecimiento del CAS, sólo se han orientado a considerar el problema como un asunto de ornato y buen gobierno.

A través de los años, el Departamento del Distrito Federal y la Municipalidad de Lima asumieron una actitud prohibitiva y coercitiva del ambulante, la cual se pudo controlar en los últimos 15 años.

Los efectos de una economía en crisis han desestabilizado los ingresos de amplios sectores populares que optaron por la informalidad. Este hecho ha rebasado los límites de regulación normativo-institucional, traducido en la tolerancia del CAS como una medida de equilibrar los controles de la autoridad sin causar conflictos innecesarios de orden político y social.

No obstante, se observan peculiares diferencias en cada una de las ciudades metropolitanas que estudiamos. Para el caso de la ciudad de México, la reglamentación del CAS adolece de imprecisión e inadecuación de las actuales necesidades de la actividad comercial. Esta viene funcionando con un Reglamento de Mercados del año 1951, donde se estipulan algunas normas referidas a los ambulantes. Además, del Reglamento de los vendedores de Loterías del año de 1943 y del Acuerdo que estableció la prohibición del comercio en las vías públicas de 1967.

Si relacionamos las cuatro ramas del Derecho, Administrativo, Fiscal, Laboral y Sanitario, para efectos de una eficaz reglamentación del CAS, concluimos que ésta no existe para los casos de México y Lima, a excepción de algunos avances durante el gobierno municipal del doctor Barrantes (1984-1986) en Lima.

En la mayoría de los casos las dispares normas son contradictorias e incoherentes con el Derecho Constitucional del trabajo, además de apreciarse profundos vacíos y ambivalencias de lo dicho a la interpretación del hecho.

Para el caso de la ciudad de Lima, la historia del CAS no contó con una legislación propia; ésta se controló a través del dictamen de ordenanzas municipales que se emitieron ante, el interés regulador del comercio especulativo e ilícito.

Las modificaciones de las ordenanzas municipales se han efectuado adscritos al interés ideológico-político de los partidos en el gobierno central, atendiendo expectativas que fueren coherentes con los planes del gobierno nacional. Dichas modificaciones se observan en los tres periodos de la administración edil realizados en esta década por los alcaldes Eduardo Orrego, Alfonso Barrantes y Jorge del Castillo.

La explosión del problema ambulatorio y su emergencia se inició más temprano en Lima (1970) y más tardíamente en México (1980); aunque los problemas sociales no están marcados por una periodización exacta, entendemos que se fue gestando asimilando los desequilibrios del mercado de trabajo industrial y del mercado de trabajo agrícola en momentos de crisis.

El debate sobre la regulación del CAS en Lima se ha realizado en diferentes frentes. Autoridades municipales, partidos políticos, asociaciones de ambulantes e intelectuales han participado desde diversos enfoques para darle solución; lográndose parcialmente tal objetivo.

4.1 Normas reglamentarias del comercio en la vía pública en la ciudad de México

El marco constitucional y normativo que se puede extraer de las reglamentaciones dispersas para el comercio en la vía pública, se han fundado en declaraciones que contrastan con la realidad frente a situaciones que se regulan.

En un interesante estudio, Barreras institucionales de entrada al sector informal en la ciudad de México (PREALC:1985), realizado por el doctor Jorge Montaña consultor del Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe, se ha

registrado un ordenamiento de regulación jurídica del Sector Informal Urbano basado en la Ley Federal del Trabajo.

Son trabajadores asalariados aquellos que ejercen el trabajo a domicilio (Arts. 311-330), el trabajo doméstico (Arts. 331-343) y el trabajo en la industria familiar de talleres (Arts. 351-353).

Tales actividades económicas se evaluaron atendiendo a las Reglas Generales que regulan la jornada de trabajo, el salario, las obligaciones de los patrones, los deberes de los trabajadores, las condiciones de despido en la relación laboral y los preceptos descritos en las Normas Generales de Trabajo. Las disposiciones se han consignado en su Título Tercero para los trabajadores en general, se estipula en la Constitución del Estado y en la Ley Federal del Trabajo. Se refieren a los días de descanso, vacaciones, salario mínimo vital y el régimen de Seguridad Social.

Son trabajadores independientes aquellos que desarrollan su trabajo en forma personal y sin la dirección inmediata de un jefe. Están comprendidos los pequeños comerciantes, los reparadores de vehículos, los vendedores de alimentos y bebidas, los vendedores ambulantes, mercolicos, fotógrafos ambulantes, limpiadores de calzados, lavadores de autos, vendedores de lotería, etcétera.

Muchas de las disposiciones jurídicas aplicables a la venta de productos y servicios, que define el comercio ambulante de subsistencia (CAS) en la ciudad de México se hayan dispersas. Si acaso algún ordenamiento mencionado reconoce su tolerancia existe una ausencia jurídica en cuanto a su regulación.

Casi la totalidad del CAS se encuentra al margen del régimen de la Seguridad Social, a excepción de algunos ambulantes con rentabilidad que pueden solventar un seguro propio o facultativo al Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS).

La persecución del comercio ambulante entendido como trabajo ilegal y competitivo del comercio establecido infringe el precepto de la Ley Federal del Trabajo.

En el Artículo 123 (párrafo 1o.) se otorga a "toda persona el derecho al trabajo digno y socialmente útil; al efecto, se promoverán la creación de empleos y la organización social para el trabajo, conforme a la Ley".

El incumplimiento de la Ley Federal, en la promoción de nuevos empleos por el Estado, ha determinado la opción del autoempleo para el comerciante de subsistencia y viene ejerciendo su derecho al trabajo estipulado constitucionalmente.

Respecto al trabajo infantil, el Artículo 175 de ley Federal prohíbe la participación de los menores en trabajos ambulantes, salvo autorización de la Inspección del Trabajo. Es bien conocido que la venta ambulante de diversos artículos y periódicos, aseo de calzado, limpieza de parabrisas y otras actividades, las realizan menores de 14 años, sin ninguna autorización oficial. Frecuentemente, estos menores (algunas veces no tienen más de seis años de edad) son utilizados por comerciantes de alta rentabilidad o sujetos sin escrúpulos, que son los que proporcionan la mercancía. Las autoridades sólo disimulan su incompetencia, reclusiendo a algunos menores en Centros de Tutela, que pronto abandonan.

La incorporación de estos niños al mercado de trabajo ambulante (MTA) responde a las necesidades de la familia nuclear, de la familia matrifocal o de la familia ampliada empobrecida que en concertación mutua o iniciativa privada, el niño sale a las calles a desafiar el costo de un pan como vendedor ambulante.

En otros casos, puede ser hijo de un comerciante ambulante también empobrecido y, ante la competitividad del mercado ingresa al trabajo en forma independiente compartiendo la venta por separado que depende de la madre.

El trabajo infantil, generalmente, es realizado como ambulante migratorio, tipificado como caminante. La lozana o débil energía infantil (algunos en estado de desnutrición) es aprovechada por sus padres, parientes (si es huérfano) o extraños no sólo para la venta de productos de segunda y tercera calidad sino también para la venta de servicios en los mercados popula-

res, en las tiendas de autoservicio (uso de mandados múltiples, empacadores de mercancías, etc.) y en la vía pública como lustrabotas, artistas, malabaristas, músicos ambulantes, entre otros.

Luis de 7 años en la estación "Metro Pino Suárez", relató:

"Un señor que vive en mi colonia me da todos los días cien paletas para vender y trabajo cuatro horas, de 8 a 12 horas, porque a la una de la tarde entro a la escuela. Yo viajo vendiendo por todas las estaciones del Metro, me empujan cuando hay mucha gente, mi mamá tiene pena y a veces no quiere que salga a vender. Pero yo gano 2,500 pesos al día que sirve para el gasto, mis hermanitos pequeños toman leche, somos pobres y no tengo papá. ¿Me compra otras paletas? dos por quinientos".

El ordenamiento jurídico mexicano de la legislación comercial se encuentra en el Código de Comercio, cuyas normas en la fracción I del Artículo 3, refiere que son en derecho comerciantes todas las personas que teniendo capacidad legal para ejercer el comercio, hacen de él su ocupación ordinaria.

La ley considera actos de comercio en las fracciones I, V, VI y VII del Artículo 75. En ella se establece que son las adquisiciones, enajenaciones y alquileres verificados con propósito de especulación comercial, de mantenimiento, artículos muebles o mercadería. Sea en estado natural, sea después de trabajos o labrados.

Son también acciones de comercio las empresas de abastecimientos y suministros, las empresas de construcciones y trabajos públicos, privados y las empresas de fábricas y manufacturas, respectivamente.

En el Reglamento Interior del Departamento del Distrito Federal, publicado por el Diario Oficial el 17 de enero de 1984, el artículo 17o. de la Dirección General del Trabajo y Previsión Social considera la protección de los trabajadores no asalariados y de los menores trabajadores y auxiliar a las autoridades federales en materia de seguridad e higiene en los centros de trabajo. Este dispositivo laboral refiere a los trabajadores

ambulantes e independientes, pero en la realidad no ha tenido efecto.

De otro lado, el artículo 12o. faculta a la Coordinación General de Abasto y distribución para opinar sobre las autorizaciones para el funcionamiento de mercados públicos, ubicación y funcionamiento de mercados sobre ruedas, tianguis y concentraciones.

En el Reglamento de Mercados publicado por el Diario Oficial el 1o. de junio de 1951, se reconocen en las fracciones de II al V del Artículo 3o. cuatro categorías de comerciantes. Los permanentes con empadronamiento del Departamento de Mercados de la Tesorería del Distrito Federal para ejercer el comercio por tiempo indeterminado, y los temporales por tiempo determinado, ubicados en lugar fijo y no mayor de seis meses.

Los ambulantes tipo "A", con empadronamiento para ejercer el comercio por tiempo indeterminado y acudir al domicilio de los consumidores, y los ambulantes tipo "B", personas que ejercen el comercio en lugar indeterminado y no se encuentren dentro de la categoría "A".

No se hace referencia a la obligación de empadronarse. Sin embargo, en el artículo 26 se establece la obligación del registro, a efecto de "control" de estos comerciantes. El empadronamiento será promovido ante el Departamento de Mercados de la Tesorería del Distrito Federal.

Se regulan dos tipos de puestos o establecimientos de venta: los ubicados en mercados públicos y fuera de ellos, pero dentro de las zonas de mercadeo. Son los puestos fijos y permanentes y los puestos semifijos o temporales.

Para estos últimos, existen prohibiciones zonales para su instalación en la vía pública (Art. 65), así como reglas específicas en cuanto a su ubicación (Arts. 69-76).

El capítulo VI regula las Asociaciones de Comerciantes (Arts. 77-81). Estas se formarán con un máximo de cien asociados, y podrán constituirse en federaciones, y éstas, a su vez, en confederaciones.

En el Capítulo Octavo, de las Sanciones, se reconocen de manera indirecta ciertas actividades que son características del comercio de subsistencia. El limosnero (Art. 100, f. II), los cirqueros, ambulantes o músicos (Art. 100, f. III), la limpieza de carrocerías de automóviles (Art. 100, f. IV) o de calzado de los peatones (Art. 66 y 100, f. IV) y, la distribución y venta de publicaciones en la vía pública (Art. 64 y 100, f. V).

En el Reglamento de Vendedores de Billetes de Lotería, publicado por el Diario Oficial el 19 de febrero de 1943, se regula la venta de billetes de Lotería, por lo que se refiere a establecimientos fijos y a los vendedores ambulantes.

Para ambos casos, se requiere de una licencia expedida por el Departamento del Distrito Federal y cumplir los requisitos comprendidos en los artículos del 2o. al 12o.

El Artículo 14 faculta a los inspectores del Departamento del Distrito Federal y a la policía para que los billeteros ambulantes porten visiblemente la placa de autorización. No se aplica.

En los artículos 15 y 16 se prohíbe que los billeteros ambulantes ingresen a las cantinas, cafés y restaurantes, y la venta frente a sitios de diversión, tales como cines, teatros, plazas de toros, etcétera.

Pero el ambulante busca al público, se acerca a él y le ofrece el billete de la "suerte"; sin embargo, el reglamento especifica los lugares de expendio.

El Artículo 23 referido a las sanciones menciona que "será castigado con multa de (...), todo aquel que obligue a un menor de 15 años a dedicarse a la venta ambulante de billetes de lotería". Este precepto no se aplica oportunamente.

El acuerdo que declara prohibido ejercer el comercio en las vías públicas, difundido por el Diario Oficial el 11 de octubre de 1967, fue dirigido al Jefe de la Policía Preventiva y al Director General de Mercados del Distrito Federal.

El artículo establece la prohibición del comercio ambulante y del comercio en puestos fijos o semifijos, en las vías públi-

cas. Se trata de lugares frecuentemente poblados, ya sea por ser vías rápidas, centros médicos, cuarteles, estaciones de bomberos, escuelas, oficinas públicas, estaciones y terminales de medios de comunicación, templos y hospitales.

El inciso c) del mismo artículo señala la prohibición a "zonas comprendidas dentro de un perímetro radial de 200 metros de los mercados". Pero el Reglamento de Mercados, establece limitaciones para su instalación, siempre bajo el concepto de que ésta se realice dentro de "una zona de mercados".

Contrasta con la realidad y las necesidades de nuevos espacios para la venta ambulante ante su incontrolable crecimiento.

Finalmente, el informe del PREALC (1985:58) extrae obligaciones fiscales. Las disposiciones se refieren a la Ley del Impuesto sobre la Renta y establece en el Art. 10, fracción I, que los residentes en México (personas físicas o morales) están obligados al pago del impuesto sobre la renta respecto a todos sus ingresos cualquiera que sea la ubicación de la riqueza de donde procedan.

En el Art. 90. fracciones III y V, de la Ley al impuesto al valor agregado, exige de la obligación del pago del impuesto a la enajenación de libros, periódicos o revistas y billetes o demás comprobantes que permitan participar en loterías.

Pero la ley que establece, reforma, adiciona y deroga diversas disposiciones fiscales se publicó por el Diario Oficial el 31 de diciembre de 1982.

La Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) autoriza, a efecto de que en el ejercicio de 1983, establecer bases en materia de impuesto sobre la renta para determinar la utilidad fiscal de los contribuyentes que se dediquen al expendio de revistas, periódicos y billetes de lotería. De tortillerías, de músicos y trovadores ambulantes, de fotógrafos ambulantes y de vendedores ambulante de billetes de lotería.

El cumplimiento de este dispositivo exigirá su registro y control, que las propias autoridades no han podido ejecutar ante lo fluctuante del mercado de trabajo ambulante.

4.2. Decretos de Alcaldía y Ordenanzas Municipales del Comercio Ambulante en Lima

El Consejo Provincial de Lima de 1980 a la fecha ha cumplido tres administraciones municipales. Cada gobierno edil ha actuado atendiendo lineamientos políticos partidarios, principios que definieron el otorgarle prioridad al problema del comercio ambulante.

El tratamiento del comercio ambulatorio en Lima se ha fundado en normas jurídico-legales polarizados en dos orientaciones: de orden prohibitivo-represivo y de orden participativo.

Sus funciones se han resumido en considerar el problema desde el punto de vista del ornato y de la higiene de la ciudad, sin considerar que el comercio ambulante es una estrategia de abastecimiento y consumo de importantes sectores sociales en Lima y el Perú.

a) Gobierno populista del Alcalde Eduardo Orrego Villacorta

Durante 1981-1983 la alcaldía metropolitana de Lima estuvo representado por el Partido Acción Popular (AP) y con una mayoría en el parlamento municipal.

Las acciones dirigidas al comercio ambulatorio se ejecutaron en dos aspectos. Primero, frenar el crecimiento expansivo de nuevos vendedores ambulantes y, segundo, realizar el empadronamiento de los ya existentes y reubicarlos en zonas habilitadas por el municipio.

El 4 de junio de 1981 para dar cumplimiento a este objetivo el alcalde Orrego expidió el Decreto de Alcaldía No. 10.

Dicho decreto se respaldó en la ordenanza del 24 de noviembre de 1959 que el Consejo provincial de Lima emitió, prohibiendo el Comercio ambulante dentro de la zona llamada Lima Cuadrada.

No obstante, por ordenanzas del Consejo de 20 de abril de 1978, de 07 de enero y de 09 de abril de 1980, se reglamentó el

funcionamiento en la vía pública de kioscos para la venta de refrigerios; de puestos para la venta de periódicos, revistas y libros; de fotografías y lustradores de calzado. Estas actividades quedaron exceptuadas de la ordenanza de 24.11.1959 que prohíbe el comercio ambulatorio dentro de la zona denominada Lima Cuadrada.

Con estos antecedentes, el decreto de alcaldía No. 10 estableció la prohibición del ejercicio del comercio ambulatorio dentro del área del Distrito del Cercado, comprendida dentro del perímetro conformado por las siguientes vías y ambientes públicos: Av. Abancay, inclusive el ambiente monumental de la Plaza Bolívar, Av. Nicolás de Piérola, Plaza San Martín, exceptuándose el Parque Universitario; Av. Tacna y Malecón del Rímac, exceptuándose el tramo comprendido entre la calle Rinconada de Santo Domingo y el Jr. Camaná, nivel superior (Art. 10.).

Para los vendedores ambulantes, debida y oportunamente empadronados, que actualmente desarrollan sus actividades en el área señalada en el Art. 10., se estableció su reubicación en las zonas habilitadas y dotadas de los servicios necesarios por la Municipalidad (Art. 30.).

Respecto a las áreas ocupadas como depósitos por las mercaderías y puestos móviles de los comerciantes ambulantes, el Art. 50. prohibió la guardiana diurna y nocturna de carretillas, carretas, cajones y demás implementos del comercio ambulatorio en las Playas de Estacionamiento, terrenos sin construir y en general dentro de los inmuebles situados en el área prohibida para dicho comercio, determinante en el Art. 10. del presente Decreto.

Respecto a las infracciones de los ambulantes, el Art. 70. sancionó a los vendedores que infringieron las disposiciones del presente decreto, con el decomiso de los productos que comerciaron y de los implementos que utilizaron en sus actividades. No siendo considerados bajo ningún concepto en las futuras acciones de regulación del comercio ambulatorio o provistas por la Municipalidad. Las especies y bienes decomisados se vendieron en

pública subasta de acuerdo a lo dispuesto en el Art. 95 de la Ley Orgánica de Municipalidades.

Para dar operatividad a lo decretado se creó la Dirección de Comercio no Regulado dispuesto en el Art. 101, Cap. VII de la Ley Orgánica de Municipalidades, Decreto Legislativo No. 51 del 16 de marzo de 1981.

La Dirección de Comercio no Regulado dependiente de la Dirección General de Servicios Comunales, estableció la programación, ejecución, evaluación de las actividades del comercio ambulatorio y la planificación de posibles áreas de reubicación de comerciantes que ejercen el comercio no regulado. El estudio y evaluación de los niveles de ingresos, márgenes de utilidad y prioridad de las operaciones comerciales de los ambulantes, así como la calificación y procedencia de los productos que se comercializan en las zonas autorizadas.

Las funciones de mantener actualizado el registro de comerciantes y asegurar a los comerciantes reubicados las condiciones de infraestructura y servicios, estuvieron lejos de ser cumplidos. Pero se trabajó en la determinación de tarifas que se aplicarán a los ambulantes por hacer uso de los servicios que brinda la municipalidad.

Las acciones ejecutadas durante el gobierno municipal del alcalde Orrego fueron:

1. El empadronamiento de los vendedores ambulantes de la zona rígida y su reubicación en los Campos Feriales de Polvos Azules, Amazonas y Av. Grau (3a. cuadra). La asignación de los puestos de venta en los campos feriales se realizaron por sorteo público.
2. El empadronamiento de los vendedores ambulantes ubicados en la Av. Argentina, Av. Emancipación, Av. Alfonso Ugarte, Av. Nicolás de Piérola, perímetro de la Plaza Ramón Castilla, perímetro de la Plaza 2 de Mayo y del Parque Universitario.
3. La erradicación de kioscos ubicados en forma irregular dentro de la zona rígida y de las Avs. Argentina y Emancipa-

ción, Parque Universitario y del Jirón Lampa. El operativo erradicación estuvo acompañado de múltiples decomisos y de la aplicación de multas de acuerdo a escala establecida por D.A. No. 17-82, por la suma de 895 soles.

4. La notificación preventiva a los comerciantes (24, 48, 72 horas) para el desalojo del sitio de venta.
5. La imposición de multas a los comerciantes infractores de las normas de locales, ambulantes y de los comerciantes establecidos en los campos feriales.
6. La administración y supervisión de los Campos FERIALES organizados.

Las acciones de reubicación provocaron una creciente ola represiva por la policía municipal, alguaciles y de la Guardia Civil que estuvieron encargados del operativo-desalojo y del operativo-decomiso dirigidos a los comerciantes ambulantes (véase Capítulo V).

b) Gobierno socialista⁵ del Alcalde Alfonso Barrantes Lingán

Durante 1984-1986 la alcaldía de Lima estuvo representada por el Frente Político Izquierda Unida (IU), organización política de amplia base social que había logrado la simpatía y la militancia de aquellos sectores sociales de origen popular como miembros de sindicatos, pobladores de urbanizaciones y asentamientos populares, pequeños comerciantes, etcétera.

Uno de los antecedentes con los cuales se desarrolló la gestión municipal del Alcalde Barrantes fue la promulgación de la

⁵ Por primera vez en la historia municipal de Lima por voto electoral se eligió, el 13 de noviembre de 1983, la candidatura de un representante de la izquierda. En aquel entonces, la prensa internacional calificó la elección del doctor Barrantes, como el primer alcalde socialista.

Ley Orgánica de Municipalidades, Ley No. 23853 aprobada el 28 de mayo de 1984, por el Congreso de la República del Perú.

Por disposición legal, del Art. 68 de la Nueva Ley Municipal, se facultaron las funciones de las municipalidades en materia de abastecimiento y comercialización de productos referidos a la regulación y control del comercio ambulatorio. Además de la promoción y organización de ferias de productos alimenticios, agropecuarios y artesanales, así como el apoyo a la creación de mecanismos de comercialización directa por los productores rurales (Incisos 3o. y 4o.).

Con el primer gobierno de izquierda unida la municipalidad de Lima comienza a acoger las iniciativas y exigencias de los trabajadores ambulantes, dictando las disposiciones que desde los municipios era posible establecer.

A fin de adecuar las dispersas y a veces contradictorias disposiciones legales municipales que normaron esta actividad, se estableció un marco legal general a nivel metropolitano que busca dar coherencia a los gobiernos locales distritales. Emitiendo las disposiciones que se requerían de manera específica el 2 de abril de 1985 se promulgó la Ordenanza 002, Reglamento del Comercio Ambulatorio en Lima-Metropolitana. Se creó el Fondo Municipal de Apoyo al Ambulante (FOMA) y el Programa de Mejoramiento del Empleo (PROME) para otorgar créditos a los ambulantes y talleristas con el inicio de innumerables proyectos de promoción.

Para darle operatividad a estos programas se creó la Dirección del Comercio Ambulatorio (Art. 25, Capítulo II), que reemplazó a la Dirección del Comercio No Regulado, dentro de la Dirección General de Servicios Comunales.

Por primera vez, el comercio ambulante es reconocido legalmente estableciendo zonas y condiciones para el desarrollo de su actividad. La Ordenanza 002 en la Artículo 3o., inciso a) define al comercio ambulatorio como la actividad la actividad económica que se desarrolla en Campos Feriales o áreas reguladas de la vía pública, prestando servicios y/o comercializando en

forma directa y en pequeña escala productos preparados, industrializados y/o naturales.

Y es vendedor ambulante el trabajador cuyo capital no exceda de dos unidades impositivas tributarias (UIT) anuales, y que careciendo de vínculo laboral con sus proveedores, ejerce individualmente el comercio ambulatorio en forma directa y pequeña escala (inciso b)).

Se legitima y reconoce el derecho de los trabajadores ambulantes a participar en los municipios por medio de las Comisiones Técnicas Mixtas (CTM). Esta comisión se conformó por las autoridades municipales y los representantes de las organizaciones de ambulantes. El objetivo fue lograr, con la participación democrática de los vendedores, la búsqueda de alternativas conjuntas a los problemas del CAS. En particular, se discutieron en forma conjunta los artículos relativos a las zonas rígidas, zonas autorizadas, la precisión del concepto vendedor ambulante y el carácter de la licencia y su respectivo pago (Art. 3, inciso f).

Asimismo, se consideró la suspensión de desalojos sin alternativas y contempló el acuerdo entre las partes para futuras reubicaciones, estableciendo mejores condiciones de trabajo y estabilidad en las zonas de reubicación.

Por otro lado, se dictó la Ordenanza 010-86 de promoción a la formación de micromercados.

La Resolución No. 76-85 del 17 de diciembre de 1985 estableció el Reglamento de los Campos Feriales, creando sus comisiones mixtas y administración. Esta resolución permitió habilitar nuevos campos feriales creando algo más de tres mil nuevos puestos de venta, con instalaciones sanitarias y de servicios, así como de abastecimiento adecuado para amplios sectores de la población limeña.

Los campos feriales fueron cinco: Virgen de Lourdes, Gastañeda y Grau (ampliación) con capacidad para 240, 400 y 300 vendedores, respectivamente; San Marcos y Las Malvinas con capacidad para 80 y 2,500 vendedores cada uno.

Las características de participación, capacitación y promoción del comercio ambulatorio (véase Cap. III, acápite 4.2 y 5.2), que desarrolló el gobierno municipal del doctor Barrantes, definen el contenido social de diálogo y concertación que se sustenta en el Proyecto de Ley del Comercio Popular Ambulatorio.

Se ejecutó un programa especial que intentó diferenciar al tipo de vendedor ambulante y/o al giro de productos que comercializó. Dicho Plan se canalizó hacia los comerciantes de subsistencia más pobres por medio del Programa de Mobiliario Normalizado e indumentaria para vendedores de muy bajos ingresos. Principalmente a los que venden cigarrillos, chocolates y golosinas en general. El programa piloto, inicialmente, comprendió a 400 vendedores beneficiarios.

También, se orientaron campañas hacia los vendedores de alimentos y comidas preparadas para mejorar las condiciones de preparación y expendio de este tipo de servicios.

Se efectuó el empadronamiento permanente y se difundió la carnetización de los vendedores ambulantes, documento que acredita su derecho al expendio en la vía pública de zonas reguladas. La municipalidad de Lima realizó el II Censo Metropolitano de Vendedores Ambulantes en coordinación con los organismos estatales a fin de contar con un marco de referencia necesario para definir alternativas de solución integrales al CAS.

Respecto a la protección de menores y mujeres en el comercio ambulatorio, el Art. 20 de la Ordenanza prohibió en forma absoluta la actividad de vendedores ambulantes a los menores con edad inferior a los 14 años. De ser detenidos serán puestos a disposición del Juzgado de Menores por la Guardia Civil, sin perjuicio del decomiso de la mercadería que expenden (Art. 21).

Respecto al horario de trabajo de mujeres y menores de edad los Municipios Distritales, según el Art. 24, podrán fijar restricciones en cautela de su integridad física y moral.

A la fecha, estas disposiciones legales no se han cumplido. La complejidad y la diferencia intrínseca a las necesidades de

los ambulantes han hecho imposible controlarlo. Una vez más, la legalidad formal se contrasta con la realidad.

Petiso de 8 años en la Plaza San Martín, relató su experiencia:

"Soy huérfano y antes dormía en un carro viejo que estaba abandonado. Un amigo me llevó a la Casa de los Petisos, allí viví un año, por eso me llaman petiso. Pero me retiré y ahora por las mañanas vendo chicles, otras veces cigarrillos que me da un señor que tiene su puesto afuera del Mercado Central. Trabajando en la calle me encontré con una señora que conoció a mamá y me llevó a vivir a su casa. De lo que gano todos los días la mitad le doy a ella para mi comida y el resto trato de juntar cuando necesito para el colegio o mi ropa. En las tardes, voy a la primaria y a la hora del recreo aprovecho de vender a los alumnos pan con jamón o pan con aceituna o mantequilla que me da la señora. Así ganamos algo más, sus hijos también hacen lo mismo. Pero ya tengo una familia".

Así, el gobierno municipal de IU reconoció al comercio ambulatorio como un problema estructural y como una forma específica de comercialización complementaria al actual sistema de comercialización.

El problema de los ambulantes no puede ser resuelto, en su raíz, por este ni por ningún otro municipio. Los ambulantes pueden ser reubicados, pero, ciertamente, no eliminado mientras no cambian las condiciones del desarrollo nacional.

En un informe especial, de José María Salcedo (1986:94), "Barrantes: una gestión democrática", el alcalde respondió: "Se ha buscado un término medio entre los que se ven obligados a ser ambulantes y el ornato de la ciudad, así como el respeto a los derechos adquiridos por los comerciantes formalmente establecidos".

A pesar de la autonomía del poder municipal, ésta se enfrentó a la opuesta fuerza política del Poder Ejecutivo en manos del Belaúndismo accio-populista que limitó las transferencias presupuestales. Se desautorizaron algunas tramitaciones municipales por una Resolución Ministerial, hechos que produjeron

contradicciones administrativas y restricciones en vísperas de finalizar la gestión municipal de Izquierda Unida.

c) Gobierno Aprista del Alcalde Jorge del Castillo

Durante 1987-1989 la alcaldía de Lima será representada por el Partido Aprista Peruano (PAP). La orientación dirigida hacia el comercio ambulatorio se manifestó en dos aspectos: recuperar la estética de la ciudad y recuperar la autoridad municipal en los lugares de reubicación provisional o concentraciones de nuevos ambulantes.

Para diseñar los programas y hacer operativo tales actividades se creó la Dirección de Comercio Informal por el Edicto No. 46 del 13 de abril de 1987, que reemplazó a la Dirección de Comercio Ambulatorio.

Esta Dirección diversificó sus acciones en tres divisiones: La División de Reordenamiento del Comercio Informal, la División de Campos Feriales y la División de Desarrollo Empresarial.

Las actividades de la División de Reordenamiento del Comercio Informal suscritas en el Plan de Acción 1987-1989, son:

1. La detección de informales en el Cercado de Lima. En la vía pública, paraditas, comerciantes, servicios (libros, lustradores de calzado, loterías, vendedores de dólares, etc.) y en los predios, restaurantes, fábricas, artesanos y servicios, etcétera.
2. A nivel de Lima-Metropolitana, la coordinación y apoyo a los Municipios Distritales en la aplicación de las normas sobre el sector informal y la implementación de un registro de informales a nivel provincial. Este último no se viene cumpliendo.
3. La detección de depósitos clandestinos en Lima-Cercado, de mercaderías y otros, de los informales y con la Secretaría de Seguridad Ciudadana la coordinación, del desalojo de

nuevas invasiones, multas y cierre de depósitos clandestinos.

4. La detección de empresas industriales y de comercio, establecidas y de informales, que propician la venta informal, dependientes de éstos y la erradicación de la venta de alimentos preparados en la vía pública (ceviches, chanfainita, choclos, anticuchos, desayunos, almuerzos y otros).

Por resolución de Alcaldía se aprobó un Plan Operativo para el reordenamiento integral de los comerciantes ambulantes ubicados en las zonas adyacentes del Mercado Municipal "Ramón Castilla", elaborado por la Dirección de Comercio Informal en marzo de 1988.

La finalidad fue destugurizar y declarar área regulada los jirones adyacentes al Mercado Ramón Castilla: Jirón Ayacucho de la 3a. a la 5a. cuadra; Jirón Andahuaylas de la 3a. a la 10a. cuadra; Jirón Huallaga y Ucayali de la 5a. a la 7a. cuadra.

Para el cumplimiento de las disposiciones vigentes este operativo se fundamentó en el Decreto Ley No. 23853 Ley Orgánica de Municipalidades y en el Reglamento Metropolitano del Comercio Ambulatorio No. 002.

Son notables las diferencias contenidas en los principios jurídico-administrativos que se emitieron, durante los tres gobiernos municipales, para, controlar o reordenar el comercio ambulatorio.

Los cambios cualitativos realizados por la gestión municipal 1984-1986 se vienen revertiendo por las divergencias políticas del actual gobierno edil. Se ha apelado a la restitución del principio de autoridad y al aislamiento de los gremios representativos de los ambulantes, reconociendo a nuevos dirigentes de afiliación aprista. Esto ha provocado la disputa interna entre los gremios y la delimitación de las áreas de control por las organizaciones de ambulantes.

Por otra parte, frente a las actuales condiciones de aguda crisis que atraviesa la economía peruana, el gobierno municipal tiene congelados sus recursos financieros e imposibilitado de atender proyectos o programas que reactiven la descentralización de las Cajas Municipales Distritales en apoyo a los comerciantes ambulantes de Lima.

CAPITULO III

**CRISIS Y COMERCIO AMBULANTE DE SUBSISTENCIA (CAS)
EN MEXICO, D.F. Y PERU, LIMA**

1. Patrones de acumulación y crisis en América Latina

Consideramos que la estructura económica de la región es heterogénea. Diferentes modos de producción coexisten al interior de cada país, un sector de la actividad económica todavía opera según métodos precapitalistas de producción, con bajísima productividad y ausencia de progreso tecnológico. Este sector comprende principalmente la agricultura y se extiende al artesano y a algunos servicios. En el sistema de propiedad y explotación de la tierra viene prevaleciendo el latifundio, por un lado, y el minifundio, por el otro. Una proporción considerable de la agricultura de plantaciones de cultivos del algodón, bananos, café, cacao y otros frutos en varios países; asimismo, una parte de la ganadería se trabaja en explotaciones rudimentarias. Las plantaciones producen para la exportación y para el mercado local eventualmente.

En el otro extremo -desde el punto de vista económico y tecnológico- se encuentra un enclave capitalista extranjero¹ de avanzada organización, alta concentración de capital y superiores métodos de producción y comercialización, que se ocupa en la explotación de materias primas o alimentos con destino a la

¹ Una tipificación de la diversidad y ritmo de desarrollo capitalista en América Latina considerando la intensiva penetración del capital internacional, las relaciones de dominación en la configuración de Estados dependientes y el alineamiento de las fuerzas sociales son: 1) Países clave o competidores (Brasil y México); 2) Países de capitalismo dependiente "supermaduro" (Argentina y Uruguay); 3) Países de grandes enclaves de desarrollo capitalista (Venezuela y Chile); 4) Países de adaptación del capitalismo en una orientación al exterior (Colombia, Ecuador, Perú, Bolivia y Paraguay); 5) Pequeños países de economía de plantaciones dependientes (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, República Dominicana y Haití); 6) Pequeños países de "desarrollo de concesión" del capitalismo (Jamaica, Trinidad y Tobago, Guyana, Surinam); 7) Países que son un "paraíso fiscal o arrendadores de apartamentos" (Bahamas, Barbados, Caiman Grande y Panamá). Véase Volski, Víctor: "América Latina en el mundo contemporáneo", Revista América Latina, Núm. 6/86 (URSS) pp. 5-18. La clasificación puede ser muy discutible pero la incluimos a manera de información preservando las reservas del caso.

exportación en su casi totalidad; tal es el caso del petróleo y el mineral de hierro en Venezuela, el cobre en Chile o banano en Centroamérica.

En los países que iniciaron su desarrollo antes de 1950, cuando el capital foráneo comenzó su penetración masiva en la industria de los países que se desarrollaban, inicialmente el capital monopolista² surge dominado por el capital nacional, privado y público; los monopolios internacionales de base americana, europea y japonesa encontraron ya en estos países, una estructura de mercado necesaria para su penetración. La entrada de capital extranjero constituyó, en estos países, uno de los factores dinámicos que contribuyeron a la expansión y a la diversificación de las ramas dominantes por el capitalismo monopolista, pero no el principal.

Más importante fue la concentración de la renta que propició el crecimiento de la demanda de bienes de consumo duradero, el desarrollo de una red de infraestructura de transporte, energía, comunicaciones que permitió en cada país, unificar el mercado interno y aplicar técnicas de producción en masa para la fabricación de aquellos bienes (México, Brasil, Argentina). La característica general de estos países fue la dependencia del comercio exterior, tanto para colocar la porción sustancial de la producción de bienes, como para hacer de bienes de consumo superior, productos intermedios industriales y bienes de capital. Esta forma de desarrollo produjo la concentración y la centralización de la producción industrial en las ciudades, principal foco de atracción migratoria para grandes masas que vienen del campo con el propósito de incorporarse al aparato industrial.

² Entendemos por capital monopolista al capital extranjero invertido en los sectores claves de la actividad económica (minería, industria, agricultura, etc.), manteniendo el control exclusivo y aprovechamiento de la producción, de la distribución y de la rentabilidad de las ganancias. Se desarrolla bajo los criterios de concentración productiva, eliminando a medianas y pequeñas empresas nacionales, y de acumulación del capital en beneficio de la red monopolística transnacional.

El acelerado crecimiento de las ciudades producto del flujo migratorio ha ocasionado la hiperurbanización, es decir, la multiplicación de asentamientos espontáneos que viene creciendo en forma acelerada en la periferia de las ciudades metrópolis de América Latina. En la región se le conoce con diferentes denominaciones según el lugar de procedencia: Barriadas (Lima y Colombia), Barrios Brujos (Panamá), Bohíos (Puerto Rico), cantegriles (Montevideo), Favelas (Brasil), Jacales y construcciones paracaidistas (México), Poblaciones Callampos (Chile), Ranchos (Venezuela-Caracas), Suburbios (Ecuador-Guayaquil) y Villas Miserias (Argentina).

Generalmente, la aparición de dichos asentamientos se efectúa mediante la invasión de terrenos públicos o privados baldíos y de terrenos industriales abandonados por un sector de la población asalariada, subempleada y/o desempleada, básicamente de origen migrante. En la presente década la sobre población urbana viene concentrándose en áreas turgurizadas y hacia una expansión horizontal de la periferia metropolitana llegando a unirse con localidades de las áreas rurales.

En algunos casos, las familias proceden de los alrededores a las áreas invadidas y en general son hijos de pobladores barriales, con carga familiar, que viven en condiciones de hacinamiento en las precarias viviendas de sus padres. En otros casos, son pobladores excedentes de asentamientos espontáneos ya lotizados por las autoridades oficiales de cada poder local.

Los tugurios, las invasiones y los asentamientos espontáneos, fenómeno característico de la urbanización en Latinoamérica, tiene su génesis en una serie de causas que se relacionan con el momento del desarrollo de cada país. No pueden ser mirados como un mal inevitable, sino como formas elementales de adaptación de los migrantes y ciudadanos que sufren la contradicción de una economía capitalista dependiente. En este marco de análisis las migraciones cumplen una función importante. Los factores explicativos del origen de las migraciones en la región están relacionados al modelo de acumulación imperante, destacando de

manera muy clara las necesidades de fuerza de trabajo que provienen de este modelo de acumulación. Se definen así "factores de estancamiento y factores de cambio", como los elementos básicos para los desplazamientos poblacionales. En torno a la perspectiva de P. Singer (1977:40-41), los factores de estancamiento están adscritos a la zona de origen y se manifiestan en forma de una creciente presión poblacional sobre una disponibilidad de áreas cultivables que puede ser limitada tanto por la insuficiencia física de la tierra aprovechable como por la monopolización de gran parte de ésta por los grandes propietarios.

Los factores de cambio refieren a la zona de destino de los migrantes y se derivan de la introducción de relaciones de producción capitalista en esas áreas.

Un intento de recuperar la totalidad explicativa en el estudio de las migraciones la desarrollo L. Arizpe (1980 y 1981) quien introdujo variables de carácter cultural (especificidades étnicas, relaciones rituales, tradiciones, lenguaje, etc.). La complementariedad del análisis macro con el análisis micro, incluido en ella la importante presencia de la familia en el proceso migratorio, sus formas de manifestarse de posiciones metodológicas más sustantivas. Así la migración sólo puede ser comprendida en dos niveles: dentro del proceso de producción y dentro del proceso de reproducción. Este último de vital importancia ya que incluye factores económicos que se desarrollan en condiciones concretas influenciado por aspectos ideológico-culturales, el contexto político, características étnicas, etc. (véase Capítulo IV).

Para comprender el efecto migratorio en la región cabe destacar los cambios en la estructura agraria latinoamericana. Entre 1950 y 1970 muchos países desarrollaron procesos de Reforma Agraria con diversos grados de profundidad. El resultado fue el aumento en el número de pequeños productores y el fortalecimiento de unidades de tamaño mediano, altamente capitalizados. Le sigue en importancia el aumento de las unidades de producción agrícola,

independientemente del tamaño (con excepción de los grandes latifundios). Según Rodríguez y Venegas (1986) en un ensayo "Migración temporal y economía campesina. Nuevos problemas para viejas teorías", ilustra la situación de América Latina con datos del Brasil respecto al número de unidades de producción, de acuerdo al tamaño en el periodo 1960-1980. En 1960 y en 1980, en el Brasil, existieron 50,252 y 396,846 unidades de producción hasta una hectárea; 660,682 y 2,122,784 unidades de una a diez hectáreas; 345,185 y 768,448 unidades de 10 a 20 hectáreas; 488,044 y 824,090 unidades de 20 a 50 hectáreas, y 520,479 y 811,851 unidades de más de 50 hectáreas, respectivamente.

Para 1980 en todas las categorías de tamaño se ha producido un aumento importante, sin que las dimensiones promedio de las propiedades hayan tenido cambios de consideración a pesar de la modernización agrícola de las últimas décadas.

No obstante,

"en el sector de las empresas capitalistas, las tendencias más sobresalientes han sido la "nacionalización" de las agriculturas nacionales y la transnacionalización de la producción, particularmente aquella de tipo alimentario (para consumo humano y animal). Esto ha significado que la agricultura capitalista nacional se orienta cada vez más, con más nitidez, hacia la producción de tipo agroindustrial o para la exportación, mientras la producción de alimentos básicos queda a cargo del sector 'tradicional'. (Ob. cit., p. 51).

Los autores, citando a Roitman (1982:19), consideran que la introducción de tecnología moderna, aplicada desigualmente en las distintas fases productivas, es ahorradora de mano de obra. Así, por ejemplo los nuevos paquetes tecnológicos para la producción de arroz en Colombia han conducido a que entre 1965 y 1978 se reduzca en un 50% el trabajo utilizado para la cosecha. En Argentina, entre 1940 y 1979, los requerimientos totales de mano de obra para la producción de maíz en la zona pampeana se redujeron, por hectárea, de 99 horas a menos de seis. Esto demuestra el desequilibrio entre la fuerza de trabajo permanente

y la temporal utilizada por las empresas capitalistas responsables de estos cambios.

Los efectos de la modernización en el agro latinoamericano ha sido posible debido a que los campesinos han utilizado la expansión demográfica de la unidad familiar como medio para mejorar condiciones de sobrevivencia y reproducción. Una familia numerosa es condición para que la unidad campesina pueda diversificarse en términos económicos, sociales y geográficos.

En estas condiciones, la región fue generando un tipo de economía diferente tanto en el agro como en la industria para iniciar posteriormente las consecuencias de la tecnologización y de la presencia del capital financiero internacional.

Los efectos de la penetración del capitalismo monopolístico y oligopólico³ en los países latinoamericanos se manifestó durante la crisis por dos factores, a nuestro entender relevantes. Por un lado, la crisis de la estructura agraria que se produjo por la descapitalización del campo, por una irregular política crediticia y por una desigual tenencia de la tierra donde todavía subsisten rezagos precapitalistas de producción. Y, por otro lado, la crisis de la estructura productiva industrial desarrollada en torno a una lógica de acumulación transnacional, ajena a los legítimos intereses nacionales de desarrollo independiente. Para ello se utilizaron políticas de diversificación y redespigue industrial marcados por una fuerte desarticulación intersectorial e intrasectorial en la economía de la región. Según Riestra (1985: 69):

"... a partir de 1974, año en que la economía capitalista desencadena una profunda crisis cíclica, el crecimiento de la producción industrial comienza a desacelerarse, no siendo mayor la caída debido al efecto "amortiguador" del financiamiento externo, que se incrementó notablemente durante esos años a expensas

³ Para una explicación teórica de las raíces del monopolio como agente orientado a detener el dinamismo del mercado capitalista, se encuentra en la Teoría del Oligopolio. Véase Labini, Sylos, Oligopolio y progreso técnico, Ed. Oikos-Tau, Barcelona, 1969.

se incrementó notablemente durante esos años a expensas del "boom" petrolero, reciclaje de los petrodólares y expansión del euromercado que hicieron de la concesión de créditos a los países subdesarrollados y especialmente América Latina un negocio muy rentable para la Banca Privada Internacional".

En este orden, también las grandes empresas corporativas han sido afectadas por el impacto de la crisis y actualmente se encuentran presionados por los factores inflacionarios y recesivos de la economía latinoamericana. En el marco de la política económica, el Estado viene priorizando su relación de dependencia económica a través del pago de la deuda externa.

Para el periodo que consideramos desarrollar (1976-1988), la situación económica de la región es golpeada por el impacto de las dos crisis cíclicas que en el marco de las relaciones internacionales afirma Vuskovic (1987:16-17) refiriéndose a un trabajo inédito de Orlando Caputo:

"las crisis cíclicas de los años 1974-1975 se tipifica como una crisis de sobreproducción de productos industriales y subproducción de materias primas, alimentos y energéticos; por lo mismo, tuvo más impacto en los países desarrollados que en América Latina y motivó un impulso a las relaciones económicas internacionales que benefició a América Latina pero a la vez reforzó su integración al sistema capitalista mundial. Por su parte, la crisis que se inicia en 1980 es más profunda y generalizada, no sólo de sobreproducción industrial sino también de alimentos, materias primas y energéticos, que va comprometiendo igualmente al sistema de créditos e interrumpe la expansión de las transnacionales, todo lo cual afecta a América Latina de manera mucho más profunda y prolongada".

El comportamiento de la crisis se reflejó en la principal variable macroeconómica según Caputo (1986:27):

"el conjunto de América Latina, excluidos Brasil y Cuba, en el periodo 1980-85 tiene un decrecimiento de 0.4% en el Producto Interno Bruto (PIB) y en el PIB per cápita una caída de 11.4%. Brasil en todo el periodo 80-85 ve aumentado el PIB en 8.4% y en términos per cápita tiene una disminución de -3%. Cuba, según esta

información de la CEPAL, en el periodo 1980-1985, a pesar de la crisis capitalista mundial que ha afectado a este país por el aumento de las tasas de interés y también por una gran disminución de los precios del azúcar en el sistema capitalista, han tenido un crecimiento del producto social global del 38.3% y del producto global social per cápita del 34.1%".

Asimismo, las políticas económicas puestas en práctica por la mayoría de gobiernos de la región, encuadradas en lineamientos de ajuste económico dirigidos a generar excedente para pagar los servicios de la deuda externa, disminuir el déficit público y controlar la inflación, pasan por una importante contracción de la actividad económica. En el campo ocupacional, una de las consecuencias inmediatas ha sido el aumento del desempleo abierto, pero además han elevado en gran medida el porcentaje de la oferta de los mercados de trabajo que participan en actividades de baja productividad e irrisorios niveles de ingresos, única alternativa, por la imperiosa necesidad de mantener un mínimo de capacidad de demanda.

Estos lineamientos generales de la evolución económica en la región, se han venido desarrollando en conformidad a los patrones de acumulación y a los intereses del capitalismo mundial, engranaje del tejido económico. Y se ha optado por nuevas perspectivas teóricas que definen la orientación de la política económica a fin de enfrentarse a los vaivenes del desequilibrio, en la búsqueda de salidas amortiguadoras a la crisis. Es decir, de un modelo desarrollista se ha pasado a un modelo neoliberal de desarrollo con los mismos errores y la intensificación de los problemas económicos, que para el caso mexicano y peruano analizamos.

1.1 Modelo económico desarrollista en México y Perú. Periodo 1950-1960

A partir del año 1940 se inicia en México el proceso de industrialización, basado en un modelo de sustitución de importaciones. Así mediante medidas arancelarias y no arancelarias se pretendió consolidar el incipiente desarrollo industrial. Estas medidas protegieron a las ramas productoras de bienes de consumo no duradero y de algunos bienes de capital e intermedios que no se producían internamente.

El propósito se orientó a la creación de un mercado interno y local de producción y consumo que cumpliera las expectativas de desarrollo intensivo de la acumulación de capital. Este patrón desarrollista produjo dos hechos importantes: primero, absorbió la producción doméstica, artesanal y campesina, y segundo, inició un fuerte proceso de proletarianización de la fuerza de trabajo agrícola. Las mismas que modificaron las relaciones económicas de la etapa de crecimiento industrial.

En complemento a esto, se adoptó una política de precios en contra del campo y a favor de la industria y de los centros urbanos, tratándose de subsidiar la industrialización a través de insumos y alimentos baratos.

No obstante según, Labastida (1984:334):

"entre 1940 y 1950 la producción agrícola creció en 7% como resultado de las obras de irrigación, el aumento de inversiones en esas zonas y posteriormente el alza de precios de los productos agrícolas de exportación. La reorientación de la agricultura hacia la exportación de productos que tenían demanda a causa de la situación bélica y en perjuicio de la producción de alimentos para el mercado interno, produjo una situación de escasez e inflación".

Desde 1954, después de la drástica devaluación del peso, se adoptó una estrategia de estabilización para fomentar el ahorro interno mediante bajas tasas de inflación y estabilidad cambia-

ria, lo que se logró al mantener un déficit del sector público reducido en relación al PIB.

En un estudio realizado por Carmona (1979) se afirma que entre 1941 y 1958, es decir, durante los gobiernos de los presidentes Avila Camacho, Alemán y Ruiz Cortines, las inversiones extranjeras que llegaron a México ascendieron en unos 850 millones de dólares, y la disposición bruta de créditos a más de un año por el Estado fueron casi 900 millones más y un total de 1750 millones de dólares a los precios de esos años. A esto se complementó la inversión mexicana privada que tuvo un importante apoyo estatal, lo cual reforzó el proceso de concentración y centralización interna de capitales.

En esta perspectiva emerge la estrategia conocida como el "desarrollo estabilizador o el milagro económico" apoyado en la promoción del gobierno norteamericano de Kennedy en 1961 a través de la Alianza para el Progreso. Esta estrategia se orientó a definir el patrón de acumulación, dependiente del abatimiento de los costos de reproducción del capital, tanto de los medios de producción como de los medios de vida.

La industrialización como proyecto de modernización económica determinó la transformación de la estructura productiva y de las relaciones de producción, se ingresó a una etapa de monopolización de la producción y el Estado se constituyó en el principal capitalista colectivo otorgador de garantías para el desarrollo del crédito.

Así, la economía mexicana se integró a los lineamientos del sistema económico mundial caracterizado por la internacionalización del capital y la participación del capital extranjero en los sectores dinámicos.

Los éxitos de esta política:

"se reflejan en el rápido ascenso de los ocupados en la industria (1966: 15% de todos los ocupados), como también en la participación creciente en la exportación de parte de la industria (1950: 7%, 1966: 20%), y en el producto social bruto (1950: 20%, 1966: 26%), frente a un 16% de la economía agraria total). Sin embargo, esta industrialización no ha podido disminuir el excedente

de fuerza de trabajo barata siempre en aumento, ni el desempleo en el sector primario y terciario de la economía. Entre 1960 y 1966 aumentó la población económica activa del país en 3 millones; de éstos, sólo 0.6 millones encontraron plazas en la industria, 1.1 millones permanecieron en el sector agrario y 1.3 millones pasaron al sector de servicios públicos que de suyo ya está ocupado en exceso" (SANDNER Y STEGER 1987: 133).

Los resultados de la estrategia estabilizadora significó para México un crecimiento económico de casi 7% anual similar al crecimiento de la región (6.7%) entre 1965 a 1974. Y a pesar del Los resultados de la estrategia estabilizadora significó para México un crecimiento económico de casi 7% anual similar al crecimiento de la región (6.7%) entre 1965 a 1974. Y a pesar del incremento demográfico, dio lugar a un aumento del PIB per cápita, que pasó de 73 dólares en 1940 a 661 en 1970.

Por la política de precios el campo perdió dinamismo lo que provocó una disminución en el crecimiento de la producción de alimentos, de generación de divisas y la expulsión del campo a la ciudad de un importante número de campesinos.

Entre 1940 y 1950, "la ciudad experimentó un incremento migratorio neto de 847,197 personas (o sea, el 49.1% del total de la migración rural-urbana nacional), y entre 1950 y 1960 experimentó un aumento neto de 739,053 personas (o sea el 42.0% del total de la migración rural-urbana nacional)" (Unikel:1968).

Al prolongarse la política proteccionista generó una industria ineficiente⁴ y poco competitiva pero dependiente del exterior, que motivó el estancamiento de las exportaciones manufactureras y originó un déficit en cuenta corriente que fue

⁴ Para un análisis retrospectivo de tres políticas inadecuadas de larga tradición y de importancia para la industrialización regional en México, fundamentados en leyes estatales y exenciones fiscales a la industria, la Ley de Industrias Nuevas y necesarias y el Fondo de Garantía y Fomento para las Industrias Medianas y Pequeñas, véase Allan M. Lavell, "Industrialización regional en México: algunas consideraciones políticas", Trimestre Económico, Núm. 15, FCE, México, 1975, pp. 304-342.

financiado con otras inversiones extranjeras y nuevo capital, y en consecuencia, un modesto crecimiento de la deuda externa.

El capital monopolista que apoyó el desarrollo estabilizador en México dirigido a la industria de transformación, comercio y los servicios se representó por un 70-80% de empresas transnacionales norteamericanas. Estas nuevas inversiones:

"sin incluir reinversiones, de casi 1,400 millones de dólares entre 1959 y 1970, durante los gobiernos de López Mateos y Díaz Ordaz representó el 60% más en 12 años que el total en 18 años de los tres gobiernos anteriores. Un endeudamiento externo estatal (6,600 millones de dólares en 1959-70: 7.5 veces más que en 1941-58), al que empieza a sumarse el endeudamiento con la banca transnacional de empresas privadas, al amparo de la estabilidad y la libre convertibilidad cambiaría, pero en un contexto en que los pagos de la deuda exterior y las remesas de utilidades por los monopolios extranjeros, aunque mayores todavía no son demasiado grandes y pueden compensarse con nuevos créditos, la expansión del turismo y el gasto de los visitantes fronterizos norteamericanos y por otras vías" (Carmona:1987:35)

En términos de empleo, como las industrias que sustituyen importaciones son más intensivas en capital que en mano de obra, no se crean los empleos suficientes.

En consideración a los datos, según CEESP (134), el resultado final fue el deterioro en la distribución del ingreso; el 30% de la población más pobre del país, que recibía el 8% del ingreso en 1950, recibe sólo el 6.5% en 1968. Conviene señalar que en esta época hubo un fortalecimiento de las clases medias, ya que del otro lado, el 5% más rico, que recibía el 35% del ingreso, lo redujo al 29% en 1968.

El patrón desarrollista en el Perú llegó relativamente tarde y surgió sobre la base de la experiencia de otros países más avanzados de América Latina, México entre ellos.

El Perú adoptó el modelo de sustitución de importaciones en una interpretación liberal. Un desarrollismo donde el Estado se erigía como promotor, regulador y director de la asignación de

recursos pero no directamente como empresario que pudiera competir y, menos aún, reemplazar a la iniciativa privada.

En esta perspectiva se entendía la industrialización como un camino más corto al desarrollo y paso fundamental para la afirmación nacional, intentando atraer y controlar al capital extranjero.

Sin embargo, en 1959, según Espinoza (1972:91), con la declaración de la Ley de Promoción Industrial y las exenciones tributarias en 1963 y 1964, la participación norteamericana en la manufactura se incrementó de 35 millones de dólares en 1960 a 92 millones en 1966, determinando que en este periodo la tasa de crecimiento industrial fuese del 9%, la más alta de la región, pero de la que el 80% correspondía a la industria basada en capital norteamericano. Así, en 1968, el 33% del valor de la producción industrial era controlado por 41 empresas extranjeras.

Este modelo de acumulación, implantado al margen de las necesidades del proceso agrícola y ajenos a la configuración de la estructura rural en la región andina, determinó que la producción extensiva de los latifundios serranos y del sistema de haciendas en las zonas costeras cayeran en las peores condiciones de pobreza. Los resultados fueron: entre el estancamiento productivo de la economía campesina y latifundista frente a la acelerada concentración de la urbanización, transformaciones y desarrollo de los centros locales, conocido como el "desarrollo polarizado", pero generado en base a una estrategia de dependencia capitalista. Y paralelamente a la crisis económica en la sierra, que se agudizó por la tecnologización de la agricultura, se fomentó el desplazamiento de la fuerza de trabajo campesina. Según Matos Mar (1965) en su trabajo Urbanización y barriadas en América del Sur: "El migrante es generalmente un "serrano" el 61% de los jefes de familia emigrados a las barriadas de Lima viven en la sierra y solamente el 36% proceden de la costa".

Los objetivos de la Ley de Promoción Industrial que se desarrollaron durante el segundo gobierno del Presidente Manuel Prado Ugarteche (1956-1962) y el primer gobierno del Presidente

Fernando Belaúnde (1963-1968), estimularon, según Sulmont (1980:73) la instalación de una serie de plantas de ensamblaje, especialmente en la rama automotriz, artefactos eléctricos, domésticos y farmacéuticos. Creció la industria metalmeccánica y química. Surgió el "boom" de la pesca para la producción de harina de pescado, propiciando el desarrollo industrial de los puertos de la costa. Se inició la siderúrgica y algunos parques industriales en provincia. Se expandieron las actividades de construcción civil, comercio, transportes, finanzas y servicios urbanos.

El Perú, consecuente a la versión liberal del patrón desarrollista, concentró casi el 50% de los ingresos de divisas al país provenientes sólo de tres compañías extranjeras (Cerro Pasco Corporation, Southern Perú Cooper Corporation y Marcona Mining Corporation) hasta antes del gobierno militar de 1968.

De esta forma, Estados Unidos se constituyó en la potencia de mayor control hegemónico para la economía peruana, según Sandner (1987:216 y 233) ejerciendo la participación directa sobre los cinco grupos más importantes en este sector. En primer lugar, sobre el grupo de exportación, el grupo dinámico de la economía nacional a la que pertenecen las minas, la pesca y las empresas agrícolas, como también las empresas de exportación, las navieras y aéreas; en segundo lugar, sobre los grupos bancarios que sirven de eslabón con el extranjero y se financian con inversiones extranjeras; en tercero, sobre la economía de energéticos, las comunicaciones y la industria de materiales de construcción; en cuarto lugar, se controlan los grupos de comerciantes locales o importadores y en quinto lugar, se controla el grupo industrial.

No obstante, entre 1950-1964 se produce el crecimiento del sector industrial cuya participación en el PIB fue de 15% al 19%. Simultáneamente para el periodo 1950-1960 se incrementa la ocupación en 11% a la industria, en 37% a los servicios y en 37% a la agricultura.

A partir de 1960 continuaron aumentando los ingresos del sector exportador y las inversiones extranjeras, alentando las expectativas desarrollistas; sin embargo, las importaciones y las remesas de utilidades se incrementó de tal forma que la balanza de pagos ya estaba desequilibrada en 1965. El Estado se vio obligado a recurrir a préstamos cada vez más elevados produciéndose un gran endeudamiento⁵ que llevó hasta la devaluación drástica de la moneda seguido de una grave crisis, inestabilidad laboral, bajas remuneraciones y subempleo.

A pesar que entre 1950-1967 el grupo de asalariados -obreros y empleados- crece de 45% a 54% en la fuerza de trabajo; en el periodo éste se había incrementado en 160%, la categoría de obreros creció en 181%, la de empleados en 226% y la de independientes en 134% (Cotler:1982:230).

Pero esto no fue suficiente para incorporar al grueso contingente de migrantes que continuaban llegando a Lima.

Como consecuencia de lo anterior y del crecimiento urbano de la ciudad proliferan las invasiones de terrenos y se asume una política dirigida al sector barrial, conocido a través de tres periodos: periodo de paternalismo asistencialista (1940-1960), periodo desarrollista (1960-1970) y el periodo participacionista (1970-1980) (Escobedo:1984).

Finalmente, el patrón trasnacional de desarrollo se fue debilitando y en el informe oficial de las Naciones Unidas, CEPAL "Estudio económico de América Latina 1969" citado por Stavenhagen (1948:57):

"la sustitución indiscriminada de importaciones... ha llevado a una industrialización extensiva que en su etapa actual se caracteriza por una estructura distor-

⁵ La deuda externa pública para 1960, 1963 y 1968 fue de 95, 201 y 742 millones de dólares, respectivamente, con una tasa de crecimiento anual entre 1960-1968 de 29.8%. Véase Portocarrero, Gonzalo, "Ideologías, funciones del Estado y políticas económicas en el Perú, 1900-1980", en *Revista Debates*, Núm. 9, Departamento de Ciencias Sociales de la Universidad Católica del Perú (PUCP), cuadro 12, Lima, Perú, p. 28,

sionada, ineficiente en aspectos importantes, y de altos costos. Se ha tratado de producir todo aquello que era más ventajoso para el empresario privado, nacional o extranjero, de acuerdo con la demanda del mercado".

En el ámbito político y social, como respuesta al gradual fracaso de la experiencia reformista de desarrollo, surge en el Perú una ola revolucionaria de ocupaciones de tierras en el campo que inició un proceso de sindicalización campesina (1956-1962 traducido en agitación agraria y los emergentes focos guerrilleros de 1962 y 1965 que también devino en fracaso por la excesiva represión policial (Halperin:1987).

Tanto en México como en el Perú, el modelo de acumulación desarrollista, con sus respectivas peculiaridades, no determinó un crecimiento autónomo de las economías ni mucho menos un "mecanismo autónomo de acumulación" (Cueva:1977), ya que continuaron bajo las normas del capital transnacional y de una economía dependiente de la dinámica del sector primario exportador. Este modelo de industrialización fue dirigido desde afuera e impuesto a los requerimientos del mercado mundial, sin generar el desarrollo de una tecnología nacional que propicie la reproducción capitalista nativa desde sus bases.

Si bien el proceso industrializador tuvo mejores ventajas en la economía mexicana fue porque se constituyó una burguesía nacionalista con capacidad de ejecución productiva, con apoyo ejercido desde el propio Estado que concentró los créditos externos y que se reinvertió en obras de infraestructura, manufactura y de producción industrial.

Diferencialmente en el Perú el modelo industrializador de corte liberal se enfrentó a la vieja estructura latifundista controlado por un Estado oligárquico parásito e improductivo; en este entorno, la modernización de la economía no consiguió definir una burguesía nacional que fortaleciera a un Estado inversionista, administrador y ejecutor. Este modelo determinó la

polarización creciente entre la ciudad y el campo, concentrándose en Lima y las zonas aledañas a la costa peruana.

La naciente industria quedaba deprimida y resagada frente a la gran competitividad de la industria transnacional financiado por el poder imperialista que era opuesto a los recursos controlados por la incipiente burguesía de la etapa sustitutiva.

1.2 Agotamiento del modelo económico desarrollista y el modelo neoliberal de desarrollo en México y Perú. Período 1970-1980

Desde la década de los años 60 México se había convertido en un gran importador de capitales, proceso que permitió superar las dificultades iniciales que planteaba la transición a la fase "intensiva de acumulación de capital". Esta situación señaló que a finales de la década el modelo de sustitución de importaciones se estuvo agotando; este último conocido también como "modelo de crecimiento autolimitado".⁶

Los fundamentos de esta corriente, afirma Rivera (1986:28-29), se basaron en cuatro cuerpos teóricos que alimentaron los planteamientos de sus autores, tales como: "la teoría de la dependencia, la teoría del oligopolio, la tesis de crisis capitalista por la vía del subconsumo y del pensamiento Keynesiano". Bajo estos criterios teóricos el modelo autolimitado definió al capitalismo mexicano, del período sustitutivo,

"como un sistema dependiente sujeto a la transnacionalización de su economía que implicó la instauración de empresas monopólicas u oligopólicas que aplastan a la empresa nacional". A su vez, "el escaso poder de compra

⁶ Las primeras ideas se exponen en los trabajos de Cordera, Rolando, Estado y desarrollo del capitalismo tardío y subordinado, síntesis de un caso pionero, México 1920-1970; de Cordera R. y C. Tello, México, la disputa por una nación, perspectivas y opciones de desarrollo, Ed. Siglo XXI, 1981, y en un trabajo colectivo coordinado por González C. y E. Florescano, México, hoy, Ed. Siglo XXI, México, 1979.

de las masas impide la constitución de un mercado propiamente dicho para los productos de las filiales de las empresas extranjeras, lo que conduciría a la crisis de realización".

Sin embargo, el gobierno de Luis Echeverría como el de López Portillo, optaron por una política expansiva en materia de gasto público; el primero, sustentado en el endeudamiento externo y el segundo, tanto en éste como en la abundancia petrolera. A partir de 1972; el Estado mexicano incrementó su participación en la generación de la inversión, también el PBI llegó a participar hacia 1975-1976 con el 25% de los servicios financieros; casi la mitad de los servicios médicos y del transporte aéreo, la totalidad del sistema de correos y telégrafos, casi un 9% de la manufactura.

Así, la difusión del instrumento keynesiano y poskeynesiano penetró no sólo en las filas jóvenes del partido oficialista, sino también en los diferentes núcleos de la intelectualidad de izquierda.

Esta concepción para la economía mexicana se apoyó en dos supuestos: primero, la intervención acrecentada del Estado era capaz de crear un efecto de arrastre, que dotaría a la economía de condiciones de crecimiento y estabilidad y a largo plazo resolvería los problemas estructurales del empleo y la concentración del ingreso. Segundo, a través de acciones tendientes a aumentar la participación de los salarios en el ingreso nacional, se lograrían las condiciones de mercado necesarias para estimular la capacidad productiva nacional, sacándola de su estancamiento.

El error en el diagnóstico dio lugar a que México se rezagara en el proceso mundial de industrialización y que abandonara la estabilidad, pues el crecimiento del gasto público generó un déficit en las finanzas públicas que tuvo que financiarse con más endeudamiento externo (la deuda pasó de 4,000 millones de dólares en 1970, a 25,750 millones de dólares en 1976 y a 88,300 millones de dólares en 1982), así como mediante la

expansión de los medios de pago que generaron una creciente inflación.

Al surgir el fenómeno inflacionario, el gobierno nuevamente equivoca el diagnóstico y no reconoce que la inflación es generada por el déficit y por ello aplica controles de precios, mantiene el tipo de cambio fijo, sostiene una política de tasas de interés irregulares, etcétera.

Por lo anterior, causa un creciente intervencionismo estatal en forma directa mediante más industrias paraestatales, e indirectamente a través del crecimiento inusitado de la burocracia. Esta política dio lugar a una situación de freno-arranque-crisis que fue cada vez más profunda. Así, en 1976 surge la primera crisis y en 1982 ésta se presenta con mayor magnitud y se convierte en un problema social y político por las medidas que toma el gobierno (Mex-dólares, estatización de la banca, etc.).

La política de Estados Unidos hacia América Latina durante la década de la Alianza para el Progreso (ALPRO), en opinión de los autores Levison y de Onis (1970), ha pasado por tres fases: la primera, en la que el presidente Kennedy introduce el principio político Democracia-Desarrollo económico (1961-1963); la segunda, una política neutral contraria a la emergencia socialista de Desarrollo-Seguridad Nacional (1964-septiembre 1968) y la tercera, por una política de desconcierto y desgaste (octubre 1968). Esta última fase desinfló la propuesta desarrollista frente al hegemonismo financiero de las transnacionales que monopolizaban la producción y la comercialización en la región. Es el caso que provocó en las fuerzas armadas del Perú el 3 de octubre de 1968.

Desde los órganos castrenses se dio un viraje de corte nacionalista, reivindicando reformas estructurales⁷ que se

⁷ Una explicación de las reformas estructurales en torno al comportamiento de las bases económicas, sociales y políticas, además de la creación del SINAMOS (D.L. 18896 del 2 de julio de 1971), como órgano político no partidario. Véase Aguirre, Hernando, El proceso peruano, Ed. El Caballito, México, 1974.

orientaron a crear bases de apoyo popular mediante la conciliación de intereses, creando instituciones y organismos de control que sirvieron para canalizar las acciones de los sectores populares.

Se inicia el 9 de octubre de 1968 anulando el Acta de Talara, suscrito por el presidente Belaúnde con la International Petroleum Company, nacionalizando el complejo petrolero en pago de los 690 millones de dólares adeudados por tal empresa, por frutos extraídos indebidamente durante largos años de explotación jurídicamente irregular.

Asimismo, se modifica el sistema de tenencia de la tierra mediante D.L. 17716 de Reforma Agraria del 24 de junio de 1969, expropiándose la tierra y los complejos agroindustriales que pasaron a constituir propiedad colectiva de los trabajadores en cuatro formas: Cooperativas Agrarias de Producción (CAP), Sociedades Agrícolas de Interés Social (SAIS), Comunidades Campesinas y la Pequeña Propiedad, además de un Programa de Infraestructura para la Comercialización.

La adjudicación de tierras se efectuó sobre las bases de Proyectos Integrales de Asentamiento Rural (PIAR), o sea, ámbitos que oscilaron entre 5 mil y 15 mil hectáreas. La Reforma contempló la entrega de tierras básicamente a asociaciones que a individuos debido a que la relación tierra-hombre es muy baja en el país y asimismo la relación que existe entre la población campesina y la tierra disponible.

La afectación fue alrededor del 97% de las tierras que se adjudicaron (10 de los 12 millones de hectáreas). Se instalaron las CAPS en la costa norte donde se ubicaban las plantaciones azucareras (60% de las acciones eran extranjeros) y en la sierra central las SAIS aboliendo las haciendas donde predominaban relaciones precapitalistas.

En el área industrial se promulgó la Ley General de Industrias (D.L. 18350), del 27 de julio de 1970; la Ley de Comunidades Industriales (D.L. 18384) del 10. de septiembre de 1970; y

la creación de la empresa estatal industrial del Perú (INDUPERU), el 26 de enero de 1972 (D.L. 19272).

Así, la nueva política industrial, según Cotler (1984), pasó de mero regulador y promotor a protagonista, al reservarse el control de las industrias básicas (siderurgia, metalurgia, no ferrosa, petroquímica y química básica, cemento, papel). Esta política se orientó a superar la sustitución de importaciones por un desarrollo cuyas bases radiquen en el país con logros tales como el crecimiento del PIB industrial, que fue de 3.4% en el periodo 1965-1968, aumenta a 7.7% en 1972, llegando al 11% en 1973.

Para instrumentar la política minera el Estado creó la Empresa Minera del Perú (MINEROPERU). Todos los yacimientos que revertieron al Estado pasaron a esta empresa para su operación en diversas formas. Se le encargó la comercialización y la refinación de los minerales (cobre, plomo, zinc, plata y otros), actividades que se le reservaron al Estado. La empresa estatal comercializó el 60% de los minerales exportadores. El Estado a través del Banco Minero, asumió exclusivamente la comercialización del oro y metales preciosos.

Por otro lado, todo el sector privado de la minería se transformó en un sector de co-gestión y copropiedad por medio del sistema de comunidad minera, formado en cada empresa por los trabajadores, los cuales gozaron de participación ascendente de la propiedad, utilidades y gestión de la empresa. Además, se estableció la Comunidad de Compensación Minera (COCOMI) que permitió mantener un equilibrio en los ingresos de todas las comunidades del sub-sector. La inversión de 750 millones de dólares en la explotación del cobre de Cuajone, que conjuntamente con el de Toquepala, del que dista 40 kilómetros, constituye hoy en día la más importante concentración minera del país y que se encuentra en manos extranjeras.

El gobierno de las fuerzas armadas consideró integrar el proceso de reformas estructurales por medio de un conjunto de medidas que, en el ámbito social, se dirigió hacia el sector

educación, la salud pública, la nacionalización de la prensa, y en el sector laboral relativos al trabajo y a la seguridad social.

A raíz de la recesión internacional, los precios de las materias primas bajaron considerablemente, especialmente el cobre. Asimismo, las expectativas del petróleo se esfumaron en tanto no se encontró el anhelo dorado. Todo ello se sumó para crear una difícil situación financiera que afectó duramente la balanza comercial y de pagos. En efecto, en 1975 Perú fue uno de los cuatro países del mundo más afectados en este sentido: entre el servicio de la deuda y el déficit comercial sumó un total equivalente al valor total de las exportaciones anuales.

Así, 1975 para el Perú fue de una grave crisis económica de inflación y recesión, que promovió la reversión de las reformas estructurales con la segunda fase del gobierno de las fuerzas armadas en manos del general Francisco Morales Bermúdez; orientado hacia una política fondomonetarista y de ajuste económico.

De esta forma el patrón desarrollista para México y Perú se había agotado. Si bien ambos países obtuvieron importantes tasas de crecimiento,⁸ con elevados ritmos de expansión la característica fundamental, según Vuskovic (1987.a) "exportadora y concentradora", cuyas ganancias contribuyeron a reproducir la desigualdad en desmedro de las capas más pobres de la población.

En consecuencia, los perfiles distributivos ingresaron a extremos de desigualdad, rompiendo la correspondencia con la estructura productiva, que llevó a la quiebra y cierre de muchas empresas que venían funcionando con capacidad ociosa motivando

⁸ La tasa media anual de crecimiento para México en los tres últimos sexenios fueron: 1970-1976 (6.6%); 1976-1982 (6%); 1982-1987 (-0.2%). Elaborado por el CEESP con datos de Banxico y la tasa media anual de crecimiento (PIB). Para el Perú durante el decenio del gobierno militar y del gobierno del presidente Fernando Belaúnde fueron: 1969-1980 (3.9%); 1981-1985 (-0.1%). Elaborado por la autora en base a los informes anuales de CEPAL, Anuarios Estadísticos, 1970-1988.

las necesidades de una dudosa "reconversión industrial" como parte del modelo neoliberal de acumulación.

El embate de la crisis fundado sobre las bases económicas de la ideología industrializadora, también en crisis, se complementó con la herencia del endeudamiento pasando a constituir el principal problema de la región. Se asumen posturas neutras hasta muy radicales basados en el fiel cumplimiento del pago o en la moratoria. La actitud negociadora caracterizó a México y una postura maquillada con sesgo pseudo-heterodoxo caracterizó a Perú.

El patrón económico neoliberal afirma Borón (1986) tiene sus fundamentos teóricos en el texto de Milton Friedman Capitalismo y Libertad que sienta los principios del capitalismo competitivo como una organización económica que proporciona libertad económica al separar el poder económico del poder político. La íntima relación entre la economía y la política hace posible sólo ciertas combinaciones de arreglos económicos y políticos. Se reflejan en el Pacto de Solidaridad económica de México (Estado-empresario-trabajadores) y en el Programa "redistributivo-antinflacionario" del modelo peruano.

En este ámbito, el orden liberal exige la constitución de un orden político autoritario; la democracia pasa a ser una organización política de capitalismo competitivo y éste el único régimen congruente con las necesidades particulares del Estado democrático.

Congruente a la política proteccionista del capitalismo competitivo internacional, en especial de Estados Unidos y al descenso de las importaciones frente a las exportaciones que generó un fuerte déficit fiscal, han perdido las inversiones extranjeras directas su alcance financiero global debido a los elevados costos de la deuda y de su servicio.

En este entorno, la economía neoliberal encuentra paso a una reactivación buscando canjear deuda por aporte de capital, que no es el reconocimiento de una nueva inversión sino es sólo mayor

titularidad extranjera en la propiedad de los activos nacionales, ligado a un proceso de desnacionalización y pérdida de autonomía.

Se empieza a teorizar, en la región, sobre el carácter de la crisis (Vuskovic:1987) por diferentes autores:

Raúl Prebich.- Se trata de una crisis "planetaria" y las raíces se encuentran entre la discrepancia del ritmo de acumulación y del ritmo del gasto manifestación de una crisis de productividad.

Orlando Caputo.- Es una crisis del sistema capitalista que pasa por dos periodos cíclicos. La crisis de 1974-1975 como crisis de sobreproducción de productos industriales y subproducción de materias primas, alimentos y energéticos y la crisis de 1980, más profunda y generalizada de sobreproducción industrial, de todos los elementos anteriores comprometiendo el sistema de créditos y la expansión de las transnacionales.

Fidel Castro.- Es una crisis de deuda externa e intercambio desigual que se torna impagable por la actual inserción externa y por ende la necesidad de un nuevo orden económico internacional.

Fondo Monetario Internacional (FMI).- Es una crisis de recesión externa y excesos internos. De recesión externa y coyuntural porque se redujo la demanda de importaciones procedentes de la región, descendieron los precios internacionales de las materias primas, disminuyeron los préstamos y las inversiones extranjeras y se aumentaron las tasas de interés. De excesos internos porque las políticas económicas cayeron en aumentos desmedidos del gasto público y los subsidios, la expansión del endeudamiento externo, la sobredilatación del Estado y los controles cayendo en la ineficiencia y por la expansión excesiva de las conquistas sociales de los trabajadores. La alternativa una "política de ajuste económico".

CEPAL.- Es una crisis con rezagos estructurales, coyuntural, de desequilibrios externos y financieros determinado por factores externos. La alternativa: una política de corto plazo con medidas estabilizadoras y de ajuste para iniciar una etapa de "reactivación". Y una política de largo plazo para corregir los desajustes estructurales e ingresar a una dinámica de desarrollo.

Instituto de Estudios Económicos del CIDE.- La crisis es el resultado de factores externos e internos, de circunstancias coyunturales y de problemas estructurales. La crisis de todo el estilo de desarrollo capitalista y de alcances históricos incalculables. En consecuencia, inapropiadas las políticas de ajuste, no responden a su naturaleza esencial y se apela a una concepción integral de transformaciones estructurales para salir de la crisis.

En este orden, sostiene Vuskovic que el patrón neoliberal de acumulación se encuentra implícito en las políticas de ajuste que recomendó el FMI, ante la grave crisis de la región, a través de los programas de estabilización cuyos objetivos fueron el equilibrio de la balanza de pagos y contra la inflación, tocando áreas instrumentales de política cambiaria, crediticia, fiscal y salarial.

No obstante, el neoliberalismo ante la crisis reestructuró sus programas económicos que fueron diferentes en la década de los 70 y de los 80. En la primera, fue una alternativa de largo plazo como proyecto reorganizativo de los países capitalistas frente a la inicial crisis internacional. En la segunda, el programa de ajuste fue una alternativa de corto plazo con perspectiva a una recuperación que diera paso a la estabilización, actualmente muy discutible.

Sin embargo, las políticas de ajuste atribuyó devaluaciones, aumentos de tarifas de empresas públicas y precios internos de los combustibles y alzas en las tasas de interés que aceleraron las presiones inflacionarias contrario a los objetivos estabilizadores. La caída de la producción de bienes básicos y la

extensión especulativa de las actividades comerciales afectaron, también, en igual sentido.

Para contrarrestar el proceso inflacionario y el equilibrio externo se diseñaron nuevos paquetes de políticas económicas con propósitos estabilizadores: prolongación del Pacto de Solidaridad Económica (México), fundamentado en la apertura del mercado, liberalización de los precios y competitividad en la apertura del mercado, liberalización de los precios y competitividad productiva, comercial y de consumo. El programa reactivador y de emergencia (Perú) que agotó las reservas, devaluaciones crónicas y de una improvisada estatización del sistema financiero.

2. Política económica y problemas estructurales

Los patrones de acumulación, cuerpos motores para la instrumentación de las políticas económicas en México y Perú, sentaron las bases para dirigir el comportamiento macroeconómico de la región y enfrentar el impacto de la crisis, resultado de los mismos modelos, con nuevos programas que garanticen la permanencia del sistema y aseguren la continuidad del servicio de la deuda.

Las políticas económicas, tanto el modelo desarrollista de Estado como el actual modelo neoliberal de modernización, se han orientado hacia el agotamiento de los recursos primarios y acciones concentradoras en desmedro del propio desarrollo industrial y una desigualdad distribución de la riqueza.

Estas políticas económicas han operado desde sus inicios condicionadas a recetas extranjeras, vía FMI, Banco Mundial, entre otros. Reacomodándose a los requerimientos del mercado comercial y financiero internacionales que llevaron a críticos desequilibrios y déficit a través del endeudamiento, inflaciones continuas, devaluaciones periódicas; cuya consecuencia fue un altísimo costo social sobre las grandes mayorías nacionales.

Los fundamentos teóricos de las políticas económicas dieron giros importantes desde la postura del Estado. De un Estado-

Benefactor (Keynes), conductor, financiero y empresario pasó a un Estado neoliberal retomando "la teoría social de mercado (Milton Friedman) y la teoría de la oferta (Arthur Laffer, Irving Kristol) y en lo político ideológico recurriendo a Daniel Bell". (Jiménez 1987:58).

Es decir, el Estado⁹ que en una etapa fue el principal proveedor de los servicios mínimos (empleo, salud, vivienda, etc.), ahora es incapaz de atender estas necesidades deterioradas en el tiempo y cumplir con las nuevas reclamaciones de los sectores populares. Diferencialmente, el nuevo Estado

"plantea la necesidad de reducir las expectativas, de transformar las reivindicaciones, de promover nuevos valores como la autolimitación y disciplina y frenar los que giran alrededor del consumo. El sistema, para esta corriente debe establecer un 'nuevo orden' 'no político', basado en la familia y el individuo en vez de las clases y sectores sociales".

El fracaso de las políticas económicas permite diferenciar dos momentos en torno al impacto de la crisis internacional; que es coincidente, dichos efectos, con las características diferenciales de la crisis en América Latina y determinado por dos periodos cíclicos 1976-1977 (primer momento) y la que se inicia en 1982-1983 (segundo momento) para México y Perú que se relacionan con los grados de expansión del comercio ambulante de subsistencia.

⁹ Una interpretación de la crisis del Estado en tres niveles: funcional, organizativo y estructural que altera la correlación de las fuerzas sociales. Véase Maza Zavala, F. "Sobre la crisis y la reforma del Estado", en Revista Foro de Convergencia Latinoamericana, N.º 16, CIDE, México, 1987. Como análisis categorial, Villa, Manuel, "La reforma intervencionista de Estado en América Latina", Revista Mexicana de Sociología, N.º 2/87, UNAM. Como estudios de caso Pease, Henry, "Perú, construir la democracia desde la precariedad" y Diane E. Davis, "Protesta social y cambio político en México", ambos en Revista Mexicana de Sociología, N.º 2/88, UNAM, México.

2.1 Política económica y crisis del reformismo estatista en México (1976-1982) y Perú (1976-1980)

La política reformista del Estado mexicano durante el gobierno del presidente José López Portillo trae consigo los rezagos de una excesiva política expansionista de gasto público, que él continúa, basado en el elevado endeudamiento que generó un déficit ascendente en las finanzas públicas.

Esta situación produjo dos problemas en la escena económica. Por un lado, el ingreso a una fase recesiva (con desinversión e incremento del desempleo) por el ensanchamiento de la participación estatal y por el impacto del reflujo, una vez que disminuyó la afluencia de nuevos empréstitos y, por otro lado, la imposibilidad para una reactivación rápida.

El resultado de estos indicadores a mediados de 1976 promovió una elevada fuga de capitales (2,600 millones de dólares),¹⁰ especulación y la amenaza de una quiebra bancaria. Se dan los pasos iniciales de una futura crisis financiera que se manifestó en 1982 y que llevó a la quiebra de las finanzas públicas y a la nacionalización de la banca. Se agravó este panorama económico debido a la devaluación del peso mexicano (31 de agosto de 1976) en más del 60%. Las acciones de emergencia y los reajustes fondomonetaristas ratificados a fines de 1976 del gasto y el déficit estatales, los salarios reales, entre otros, se garantizaron gracias al boom petrolero entre 1978-1981.

La exportación de este importante recurso para la economía mexicana respaldó el mayor endeudamiento estatal y de empresas privadas, el incremento de las inversiones y gastos estatales, la reactivación de la inversión privada, evitándose la caída cíclica e iniciándose el rápido crecimiento de la economía. Debido al

10 Boletín del FMI "Éxito del programa económico de México", Washington, D.C., 24 de abril de 1978. Citado por Rivera, Miguel Crisis y reorganización del capitalismo mexicano 1960-1985, Ed. Era, México, 1986.

gran hallazgo petrolero, México se recuperó alcanzando el PIB una tasa promedio de 8.6% entre 1978-1981 (véase cuadro 1).

Entre tanto,

"el eje del proceso de acumulación, de la exportación y de la confianza internacional de México, es la industria petrolera expropiada en 1938 y nacionalizada en 1939; rama industrial más integrada, en la que PEMEX cubre todas las fases, desde la detección del recurso, la exploración y la refinación hasta la comercialización interna e internacional, pasando por la petroquímica básica, todo en manos de un Estado clasista que es pivote del desarrollo capitalista, de la concentración y centralización del capital y de la reproducción del sistema" (Cordera:1987)

En 1980 se manifestó un peligroso cambio. Debido a la estrategia gubernamental de gastos y crecientes subsidios, considerando el segundo shock petrolero según Rivera (1986:88), ingresos anuales de doce mil millones de dólares en 1980, el ritmo de acumulación se desaceleró y se realizaron fuertes restricciones: la inflación subió a 29.8%, el PIB se redujo en un punto porcentual y la formación de capital, según datos del Banco de México, bajó de 20 al 14.9%. Pese al diluvio de petrodólares, la escasez del crédito y durante el sexenio la devaluación del peso a 1.4 centavos de dólar para el tipo de cambio preferencial y -1 centavo para el libre, pasó de 20.50 pesos a 120 pesos por dólar.

Las acciones de reorganización económica y la racionalización de la intervención estatal vía la "reforma administrativa" no cumplió sus metas.

"El poder del capital ya se había concentrado, en no más de 40 grupos, algunos de ellos paraestatales, entre los que destacan: Alfa, Vitro, Banamex, Visa, CVDSA, Desc, Somex, Sidermex, Condumex, Aurrerá, Peñoles, Minera-México, Nacobre, Chihuahua, ICA, Bufete Industrial, Comercial Mexicana, Gigante, El Puerto de Liverpool, Bimbo y otros. A estos grupos se agregan un buen número de empresas extranjeras importantes, filiales de

CUADRO NO. 1
EVOLUCION DE LA ECONOMIA MEXICANA Y PERUANA

1974-1988

Años	PBI Crecimiento		Inflación % (1)		Deuda Externa		Tipo de cambio por \$ (pesos) (soles/ intis)	
	México	Perú	México	Perú	México	Perú (2)	México (3)	Perú (4)
1974	6.1	6.9	-	19.2	10 240	5 237	12.5	43.4
1975	5.6	3.3	11.2	24.0	15 370	6 257	12.5	45.0
1976	4.2	3.0	27.2	44.7	25 750	7 384	20.0	69.4
1977	3.4	-1.2	20.7	32.4	29 034	8 567	22.7	131.6
1978	8.1	-1.8	16.2	73.7	33 900	9 324	22.7	196.7
1979	9.2	3.8	20.0	66.7	39 700	9 334	22.8	250.6
1980	8.2	4.4	29.8	59.7	50 700	9 594	23.3	0.3*
1981	8.8	4.4	28.7	72.7	74 900	9 688	26.2	0.5
1982	-0.6	0.3	98.8	72.9	88 300	11 340	96.5	1.0
1983	-4.2	-11.8	80.8	125.1	93 800	12 445	143.9	2.3
1984	3.6	4.7	59.2	111.5	96 700	13 338	192.5	5.7
1985	2.6	2.3	63.7	158.3	97 800	13 721	371.5	10.9
1986	-4.0	8.9	105.7	62.9	100 500	14 477	923.0	13.9
1987	1.4	6.5	159.2	114.5	102 350	15 441	2198.5	33.0
1988	0.5	-7.5	51.7	1722.3	96 700	16 200	2273.0	500.0

Fuente: CEPAL.

- (1) Crecimiento de los precios al consumidor (variación de dic. a dic.).
 (2) Deuda Externa en millones de dólares (total desasembado). Perú período 1974-1982, Reseña Económica del Banco Central de Reserva del Perú, Abril 1984 y marzo 1985.
 (3) Tipo de cambio "controlado" a fin del período, en pesos mexicanos. Fuente: Nacional Financiera, S.A. (NAFINSA), La economía mexicana en cifras, 10a. ed., 1988, pp. 400-401.
 (4) Banco Central de Reserva del Perú - Memoria 1980, pp. 151, 1974-1979. Soles oro por dólar y (*) 1980-1988 intí por dólar en el Mercado Unico de Cambio (MUC).

empresas transnacionales, principalmente norteamericanas, como: General Motors, Colgate-Palmolive, Procter and Gamble, General Foods, Woolworth, Sears, Chrysler, Ford y muchas otras". (Guillén:1986:97).

Los tres últimos meses de la administración de López Portillo son los más críticos del sexenio: enfrentamientos y encono social; fuga de divisas; moratoria de la deuda; paralización del aparato productivo, crecimiento del desempleo; inflación desbocada con riesgo de hiperinflación; populismo financiero, con la adopción del control de cambios en agosto-septiembre de 1982, la nacionalización de la banca privada el 10. de septiembre y la caída del ahorro interno.

Además del burocratismo, el despilfarro de recursos productivos, el incremento de la emigración campesina a las ciudades y el bracerismo de trabajadores indocumentados a Estados Unidos, fueron otros de los problemas que se fueron agravando en el siguiente periodo de gobierno.

En el Perú la segunda fase del gobierno revolucionario de las Fuerzas Armadas se caracterizó por el congelamiento de las reformas estructurales del general Velasco y desarrolló los ajustes necesarios en el marco de la política económica, cumpliendo así con los intereses privados de la burguesía, que habían sido afectados con las reformas ejecutadas. Estos ajustes se realizaron descargando el peso y las consecuencias de la crisis sobre los sectores populares y las capas medias asalariadas.

El proceso de la afectación de tierras se paralizó, paulatinamente se fueron revertiendo a sus antiguos propietarios, dado que el Estado no había cumplido con los pagos de expropiación. La deuda agraria del campesinado y la creciente burocratización del Estado cuya comercialización en manos de malos funcionarios conllevó a la crisis del agro y el desabastecimiento de los productos alimenticios en el mercado interno, a partir de 1975.

En el área industrial el papel de las comunidades industriales se fueron restringiendo en la participación porcentual de las

utilidades, se inició la desautorización de la co-gestión y la participación de los trabajadores en la administración de la producción. La persecución al movimiento obrero comienza, el gobierno de Morales Bermúdez fue otorgando concesiones a la burguesía, como claro mensaje de que buscaba su acercamiento. Más importante fue la Ley de la Pequeña Empresa, que limitaba la acción de las comunidades laborales. El segundo mensaje, fue el despido de los directores de los periódicos colocando a la prensa bajo el estricto sometimiento al Sistema Nacional de Información.

El año de 1975 fue de grave crisis económica: recesión e inflación a la par, de allí que en junio se comenzó a poner las bases de una política estabilizadora. Se restringieron los subsidios a los productos básicos (alimentos y combustibles) que al no ir acompañado de un ajuste salarial, provocó la reacción popular. En septiembre, Morales Bermúdez decide devaluar en 17% el signo monetario, lo que agudizó las tendencias inflacionarias de la economía. En estas condiciones la lucha popular alcanzó niveles que el gobierno se encontró en incapacidad de resolver sino por la aguda represión.

El continuo distanciamiento del gobierno de las aspiraciones populares y acercamiento a las exigencias de la burguesía culminaron en julio de 1976, cuando el gobierno provocó una nueva devaluación de 44%, inaugurando una sucesión de minidevaluaciones. En noviembre de 1976 el presidente en una reunión oficial con la burguesía anunció la reorganización de las comunidades laborales. La distribución de los beneficios y de las acciones tendría en el futuro carácter individual y las comunidades participarían sólo hasta en un 33% del capital de la empresa, en lugar del 50% original.

En enero de 1976, el ministro de economía, el primer civil que integró el gabinete, ante la gravedad de la situación fiscal decretó un Plan Reactivador, que tuvo una connotación estabilizadora y fondomonetarista que golpeó al grueso de los sectores populares.

Durante 1975 a 1978 la economía peruana experimentó un continuo proceso de deterioro que se reflejó en el decrecimiento constante del PIB; en 1977 llegó a cifras negativas (-1.2%) y en 1978 (-1.8%). El déficit comercial fue uno de los puntos neurálgicos de la economía que prosiguió en desequilibrio y que agotó las reservas internacionales a niveles también negativos: -751.8 millones de dólares para 1976 y -1,100.9 millones de dólares para 1977, en el intento de postergar la crisis (Iguíñez:1986).

El programa del ajuste siente su primer impacto en 1978 porque el golpe recesivo redujo drásticamente las importaciones a fin de generar un superávit comercial que financien los desembolsos netos y se recuperen las reservas.

Al igual que México, el golpe recesivo peruano fue de corta duración y la economía volvió a crecer debido a la seguridad del ingreso en producción de los pozos de petróleo de la selva en 1979 que elevaron fuertemente las exportaciones de este energético.

Sin embargo, el costo social era drástico; la inflación creció de 24% en 1975 a 66.7% en 1979 y la deuda externa se elevó en 49% en el mismo periodo, pasando de 6,257 millones de dólares en 1975 a 9,334 millones de dólares en 1979 (véase cuadro 1).

La diferencia entre ambos países radica en que México consiguió montar toda una infraestructura explorativa, extractiva, productiva, comercial y refinera de su principal recurso energético por los elevados volúmenes de explotación que permitió la reinversión de sus activos en la industria petroquímica.

El Perú no cuenta con los recursos necesarios para cubrir en forma integral la explotación del petróleo, que por décadas estuvo en manos de transnacionales, además, la expropiación de la International Petroleum Company (1968) no resultó una medida rentable. A ello se agrega, las diferencias de industrialización entre México y el Perú son significativos por el propio carácter de la penetración del capitalismo modernizador en ambos países, más tardíamente en el Perú con los rezagos de una sociedad de

predominancia andina; y tempranamente en México debido al perfil nacionalista que llegó como mito de la herencia revolucionaria.

2.2 Política económica y crisis de la apertura neoliberal en México (1982-1988) y Perú (1980-1985-1988)

El sexenio del presidente Miguel de la Madrid se inició con importantes cambios y definida voluntad política, dirigidos a la reorganización económica del Estado mexicano como consecuencia de la política expansionista, de los gobiernos anteriores, basado en el déficit fiscal y la contratación de grandes deudas.

La devaluación del peso de 1982 fue un duro golpe para la economía mexicana y condicionó las dificultades para nuevos préstamos internacionales, así como un paulatino agotamiento de los créditos que ya los eurobancos le habían negado. Sin otra alternativa se tomaron los depósitos en dólares de la banca privada.

Esta situación exigió una urgente estrategia global que se aplicó durante el sexenio con los acuerdos internacionales de la Banca, el FMI¹¹ y la reserva federal de Estados Unidos para iniciar el rescate financiero que comenzó con el estricto programa de saneamiento económico.

¹¹ Sobre la base del acuerdo firmado con el FMI, el programa de saneamiento definía 5 propuestas que se extenderían hasta 1985: a) la reducción del déficit fiscal, que debería bajar de 16.5% del PIB en 1982 al 8% en 1983, el 5.5 en 1984 y 3.5% en 1985; b) la liberalización general de precios y la eliminación de subsidios en los bienes y servicios producidos por el sector público; c) el control de la inflación mediante una disciplina estricta en la emisión monetaria y el establecimiento de topes salariales para "contener la expansión de la demanda"; d) la fijación de tipo de cambio realistas, que reflejen la escasez relativa de divisas y las condiciones reales de competitividad con el exterior, y e) el mantenimiento de las tasas de interés bancario en niveles satisfactorios para estimular el ahorro. Los 5 puntos estarían bajo la supervisión del FMI y autorizaría al país para que recibiese los fondos externos.

Se propuso una estrategia económica en tres frentes: sanear las finanzas públicas y reducir el déficit, racionalizar la disponibilidad y el uso de divisas y renegociar la deuda externa. Esta se complementó con la estrategia de "cambio estructural" cuyo objetivo fue elevar los estándares de eficiencia capitalista.

En el primer frente, el gobierno adoptó una serie de programas: Plan Inmediato de Reordenación Económica (PIRE); el Plan de Estabilidad Económica (PESE), y el Programa de Aliento y Crecimiento (PAC), todos ellos parcialmente exitosos. Se reconocía que el desequilibrio de las finanzas públicas era la principal fuente de presión inflacionaria, después de realizar ajustes al gasto se corrigió esta política, lo que dio cabida a que la inflación no se controle totalmente.

A mediados de septiembre de 1983 el gobierno del presidente Miguel De la Madrid anunció un nuevo deslizamiento del tipo de cambio libre a razón de 13 centavos diarios en tanto que el controlado continuó a la baja. A la mitad del sexenio el peso se había devaluado incontrolablemente de 150 pesos, a fines del gobierno de López Portillo, pasó a 500 pesos por dólar.

Es decir, la crisis que se inició en 1982 y que se prolongó hasta la fecha tuvo su peor comportamiento en 1983 y estuvo determinado por la insuficiencia de la ganancia capitalista. Lo que se manifestó en el descenso significativo del PIB que pasó de -0.6 a -4.1% en 1983 (véase Cuadro No. 2).

La producción industrial también fue drásticamente afectado y decreció a cifras negativas de 1.3% (enero-junio) de 1982 alcanzó -8.9% (enero-septiembre) de 1983.

Todo ello condujo a la quiebra de empresas, obsolescencia, depreciación de stocks acumulados o reorientados hacia el exterior a precios bajos, eliminando subsidios a la caída del poder de compra; y una producción decreciente determinado por el sobreendeudamiento.

El sobreendeudamiento, el recorte del gasto público y el aumento de las tasas de interés bancario ahondaron el impacto de la crisis, que se contrarrestó con la antipopular depreciación de

CUADRO No. 2
MEXICO: PRINCIPALES INDICADORES ECONOMICOS

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987 _{a/}
Indices (1980 = 100)							
A. Indicadores económicos básicos							
Producto interno bruto a precios de mercado	108.8	108.1	103.6	107.3	110.1	105.7	107.2
Ingreso nacional bruto	108.1	102.1	98.3	101.2	105.3	97.2	98.6
Población (millones de hab.)	72.2	74.0	75.8	77.6	79.4	81.2	83.0
Producto interno bruto por hab.	106.2	103.0	96.3	97.5	97.7	91.7	90.9
Tasas de crecimiento							
B. Indicadores económicos de corto plazo							
Producto interno bruto	8.8	- 0.6	- 4.1	3.7	2.6	- 4.0	1.4
Ingreso nacional bruto	6.2	- 3.0	- 6.4	1.2	0.3	- 6.1	- 0.8
Población	8.1	- 5.5	- 3.7	3.0	4.1	- 7.7	1.5
Precios al consumidor b/	4.2	4.2	6.6	5.7	86.2	4.3	3.9
Diciembre a diciembre	28.7	98.8	80.8	59.2	63.7	105.7	159.2
Variación media anual	27.9	58.9	101.9	65.4	57.7	86.2	131.8
Sueldos y salarios reales d/	1.3	3.3	-25.2	- 8.3	- 1.2	-10.8	- 4.7
Dinero	33.3	54.1	61.4	62.3	53.8	72.1	129.7
Ingresos corrientes del gobierno	36.7	63.9	107.6	56.4	60.6	58.6	157.1
Gastos totales del gobierno	62.9	101.7	73.0	47.2	62.1	96.8	161.9
Déficit fiscal/gastos totales del gobierno b/	30.3	44.1	30.8	29.8	30.8	45.2	45.8
Déficit financiero del sector público/producto interno bruto b/	14.5	17.6	8.9	8.7	9.9	16.0	15.8
Valor corriente de las exportaciones de bienes y servicios	23.1	- 9.4	3.9	10.9	- 8.4	-20.4	25.0
Valor corriente de las importaciones de bienes y servicios	30.6	-40.8	-36.1	27.1	13.9	-11.4	5.1
Relación de precios del intercambio de bienes y servicios	3.4	-19.8	0.7	- 3.4	2.0	-24.9	4.8
Millones de dólares							
C. Sector externo							
Saldo del comercio de bienes y servicios	-4 658	6 302	14 493	14 016	9 259	5 733	10 399
Pago neto de utilidades e intereses	9 351	12 815	9 373	10 186	9 060	7 518	7 195
Saldo de la cuenta corriente	-14 074	-6 416	5 242	4 059	510	-1 495	3 626
Saldo de la cuenta capital	15 151	2 843	-3 207	-1 902	-3 272	1 485	2 300
Variación de las reservas internacionales netas	762	-3 469	2 046	2 146	-2 961	-202	6 924
Deuda externa total	74 900	87 600	93 800	96 700	97 800	100 500	105 600

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

a/ Cifras preliminares. b/ Porcentajes. c/ Promedio ponderado de las 16 ciudades más importantes. Hasta 1983 sólo se consideran las áreas metropolitanas de la Ciudad de México, Guadalajara y Monterrey. d/ Promedio ponderado de los salarios mínimos generales, deflactado por el índice nacional de precios al consumidor para los estratos de bajos ingresos.

los salarios para aumentar la rentabilidad empresarial y la depreciación del tipo de cambio además de renegociar la deuda externa.

Sobre estas bases, 1984 ingresó por una leve recuperación económica¹² que se vio favorecida, según Rivera (1986:145), por un apreciable relajamiento del control de cambios que permitió a los empresarios un mayor acceso a divisas a tipos de cambio preferenciales. Ello facilitó la adquisición de medios de producción importante del superávit comercial con el exterior. No podía ser de otra manera, ya que en 1984 las importaciones crecieron a una tasa que equivalía a más del doble de la correspondiente a las exportaciones: 29.5% anual en dólares corrientes, contra 12.2% de las últimas.

Sin embargo, la recuperación chocó con el obstáculo de la escasez de crédito, la debilidad del ahorro bancario, el proceso especulativo de la banca paralela (casas de bolsa) y el peso de la deuda. A pesar que, la política económica de 1985 se reafirmó en profundizar la reordenación de los intereses concentradores del capital financiero, aliviándoles así el peso de la crisis (Comercio Exterior:1985).

El intento de abatir la inflación, mejorar la capacidad adquisitiva de los salarios, propiciar el crecimiento de la producción nacional y continuar reduciendo el déficit financiero fueron objetivos voluntaristas que no cumplieron las expectativas ya que el PIB bajó en un punto (2.6) y se profundizó la caída en 1986. La inflación ingresó nuevamente a cifras ascendentes después de haberse reducido en 1984 por efectos del reordenamiento. En los tres años siguiente, fase recesiva, la característica inflacionaria era crónica, de un 63.7% en 1985 se pasó a 159.2%

¹² Un análisis macroeconómico de la recuperación económica mexicana durante el segundo año del programa de estabilización. Véase CEPAL, "Notas para el estudio económico de América Latina y el Caribe, 1984, México", Rev. 1 del 7 de junio de 1985. Se reproduce el primer capítulo como "Evolución de la economía mexicana", en Comercio Exterior, Vol. 35, Núm. 7, México, julio 1985.

en 1987; esto signific6 el triple de la tasa inflacionaria de 1984 (59.2%) (véase cuadro 1). Esta situación se agudizó con el terremoto de 1985 y por la brutal caída de los ingresos petroleros en 1986. El PIB decreció en 1986 a (-4%) con una relativa recuperación en 1987 (1.4%) para nuevamente caer (0.5%) en 1988.

En el segundo frente, la inflación llegó a casi 160%, cerca a la hiperinflación. En estas circunstancias se llegó al Pacto de Solidaridad Económica (PSE) que constituyó una medida para reducir la inflación, dado que contenía los elementos de un programa de estabilización exitoso, esto es, un ajuste fiscal y monetario, así como la fijación de la paridad cambiaria. Sin embargo, a partir de marzo de 1988, tratando de acelerar los resultados, se acompañó de medidas heterodoxas como la congelación de los precios líderes de la economía.

El PSE se ejecutó en base a medidas ortodoxas y heterodoxas (CEESP:89):

- Medidas de tipo ortodoxo
 - 1) Ajuste fiscal
 - a. Incremento de los ingresos del sector público 1.4 del PIB.
 - b. Reducción del gasto público, 1.5 puntos del PIB.
 - c. Reducción del déficit financiero e incremento del superávit primario a 8.3% del PIB.
 - 2) Contracción monetaria
 - a. Restricción crediticia.
 - 3) Paridad fija.

- Medidas de apoyo: aceleramiento de la apertura comercial.
 - Medidas heterodoxas
 1. Congelación temporal de precios de bienes sujetos a control.
 2. Congelación de precios y tarifas.
 3. Congelación de salarios.
 4. Baja en tasas de interés.

No cabe la menor duda de que el PSE tuvo éxito, pues logró bajar la inflación a casi una tercera parte del nivel de 1987, al llegar a 51.5% en 1988. La desaceleración de la presión inflacionaria fue resultado de las políticas de ajuste fiscal y monetario que se realizaron a lo largo de 1988. Sin embargo, el programa de ajuste fiscal no se cumplió, en parte por la caída de los ingresos del petróleo, el aumento de tasas de interés, etc. Datos preliminares de las finanzas públicas de 1988 indica un déficit financiero del gobierno como proporción del PIB de 12.3%, contra 10.3% que era la meta y el superávit primario fue de 7.6%, contra 7.9% presupuestado originalmente.

A pesar del éxito en el segundo semestre tanto por factores políticos como por expectativas devaluatorias, se presentaron presiones en el mercado cambiario por la fuga de divisas y el prepago de la deuda externa privada, que sumado a la caída en el precio del petróleo generaron una pérdida en las reservas internacionales que bajaron de 16 mil millones de dólares en abril de 1988 a 6,568 millones de dólares en diciembre.

Ello provocó que las tasas de interés internas no pudieran bajar en forma consecuente con la desaceleración que observó la tasa de inflación mensual.

En el tercer frente, en materia de deuda externa, la estrategia del gobierno del licenciado Miguel De la Madrid consistió en alargar los plazos de pago y obtener pequeñas reducciones en las tasas de interés. México ha sido un pagador puntual de la deuda, bajo los condicionamientos del Plan Backer, pero a costa del deterioro del nivel de vida de los mexicanos. Entre 1982-1987 la deuda creció en 16 por ciento.

La estrategia de "cambio estructural" que se dio en el país para incrementar la competitividad internacional fue la apertura del comercio exterior. No obstante, el problema que se enfrentó es que el proceso de desprotección no se hizo gradualmente, sino que se liberó súbitamente sin esperar obtener de otros países facilidades equivalentes que abrieran los mercados internacionales.

les y sin dar lugar a que las empresas se preparen con tiempo a resistir la competencia.

En materia de intervencionismo estatal, a partir de 1983 se revierte su crecimiento ininterrumpido, ya que se dio un redimensionamiento del sector público tanto en términos de gasto como en la desincorporación de empresas paraestatales. El informe presidencial de 1986 contaba con 980 empresas y apenas 849 en el registro de la administración pública.

Conviene destacar que en materia agropecuaria a pesar de todos los intentos no ha ocurrido un verdadero cambio estructural; por el contrario, con el PSE se agudizó la situación, pues tanto por la política de precios como la comercial se ha desalentado aún más esta actividad.

A mediados de 1980, la economía peruana se encontraba en camino de recuperación, después de haber superado los años críticos de 1977 y 1978.

En efecto, la mejora de los precios de las materias primas de 1979 y 1980, la maduración de grandes proyectos de inversiones de petróleo, minería y en otros sectores, así como la aplicación de un definido programa de estabilización económica de corte tradicional durante mayo de 1978 y julio de 1980, permitiendo la recuperación de la balanza de pagos, el ordenamiento de las finanzas públicas, la acumulación de reservas internacionales netas de más de 1,200 millones de dólares y una tasa de crecimiento del PIB superior al poblacional.

Asimismo, la inflación continuó manteniéndose en niveles altos, aunque con una tendencia a la baja, dado los efectos provenientes de un masivo ingreso de divisas por concepto de exportaciones, que no pudieron reciclarse productivamente, y la persistencia de devaluaciones altas, todo ello dentro de un proceso de suspensión parcial de decisiones de inversión en el sector privado, que caracterizó los meses previos al proceso de transferencia del gobierno a los civiles y el resultado de las elecciones de julio de 1980 que eligió al presidente Fernando Belaúnde.

El presidente Belaúnde contó con una favorable holgura electoral, pues el horizonte de gobierno abarcó cinco años y contrariamente a los años precedentes, la condicionalidad del FMI era prácticamente inexistente en sus inicios. Contó con una gran simpatía, a nivel nacional, de empresarios y trabajadores, así como a nivel internacional, de distintos gobiernos e instituciones financieras, que generaron un ámbito propicio para las inversiones y recuperación productiva, incluyendo un marco general de lo que ellos denominaron: Paz Laboral.

Para lograr el cumplimiento de las promesas electorales, el gobierno accio-populista se inspiró en el pensamiento económico neoliberal, y desde sus inicios aplicó una política económica, según Torres (1986), basada en la necesidad de abrir la economía al exterior, con el objeto de que compita en los campos de la producción, comercialización e inversión con el resto del mundo, en función de sus ventajas comparativas y bajo la rígida defensa de que el mercado internacional y nacional, son por sí solo el mejor asignador de los recursos y determinante de los precios internos.

Asimismo, proclamó la necesidad de disminuir el rol que venía desempeñando el Estado como empresario y regulador de la economía, y de otorgar seguridades e incentivar la inversión extranjera, para que ingrese al país e incremente su participación, particularmente en la minería, petróleo y la banca, con el objeto de que se constituya en importante factor de desarrollo.

Para ello, redujo de manera súbita e inconsulta los aranceles de importaciones y permitió la importación de todo tipo de productos, incluyendo una gran variedad de marcas, modelos y con independencia de que sean mayoritariamente útiles o suntuarios.

Simultáneamente, liberó los precios internos, haciendo caso omiso de que muchos de ellos se forman en mercados oligopólicos de productores, bajo la creencia de que la competencia de productos importados limitaría el alza de los precios, y empezó a reducir, progresivamente los subsidios a los bienes y servicios de consumo popular.

De igual manera, desalentó la actividad empresarial del Estado y anunció la venta de un gran número de empresas públicas, sometiénolas a innecesaria competencia con productos importados que cuentan con subsidios y facilidades crediticias de otros gobiernos; ejemplo, las empresas de SIDER PERU y Sociedad Paramonga.

En este marco de análisis, afirma Escobedo (1986), el sector construcción es considerado dentro del plan de gobierno accio-populista como uno de los principales generadores de empleo y una de las más eficaces herramientas para la reactivación de la economía del país.

Pero, el ritmo decreciente que dio origen a la depresión del sector se reflejó en la caída del PIB de la construcción con una tasa negativa del -21.3% para 1983 y, en consecuencia, significó para ese mismo año el decrecimiento porcentual del PIB nacional en -11.8% respecto a 1982.

Sobre la base de paradigmas teóricos muy alejados de estas realidades se siguió concibiendo la inflación como un exceso de demanda y en este marco de extrema simplificación se le combatió consecuentemente a través de políticas monetarias restrictivas de la liquidez y limitadoras del crédito interno. Para 1983 la inflación se elevó a 125.1% respecto a 72.9% de 1982.

Como si ello fuera poco, la administración belauñdista implicó el predominio de prejuicios ideológicos en el manejo económico. Se impulsaron medidas destinadas a liberar el intercambio, desprotegiendo la producción nacional y abriendo al país a la invasión de manufacturas importadas. Así, en 1983, año de profunda crisis, se destruyó la actividad económica de los sectores productivos. El PIB del sector agricultura fue de -7.9%, el de pesquería fue de -40.0% y el de minería fue de -7.4%, decreciendo a escandalosas cifras negativas respecto de 1982 (Reseña Económica:1984).

En la práctica, la combinación y persistencia del paquete de políticas económicas se tradujo en la destrucción del mercado interno, el deterioro de la calidad de vida de la población y en

la colocación de un sector muy grande de empresas nacionales (privadas, públicas y asociativas) al borde de la quiebra.

Fue de toda evidencia empírica que la variable explicativa más importante de la caída de las ventas, en casi todas las ramas, especialmente la del sector construcción, fue la impresionante disminución del poder adquisitivo de los consumidores (asalariados, independientes, campesinos, etc.) y complementariamente en algunos rubros, la acción de la competencia externa favorable por la inoportuna liberalización arancelaria de los últimos años. Por su parte, el enfoque económico monetarista de los equipos que tuvieron la responsabilidad del manejo de la economía tornó aún más grave la situación, pues con la intención de controlar la inflación tendieron a reducir la liquidez real y a encarecer el crédito.

Las precarias condiciones de la economía, los desacuerdos en el gabinete económico y la renuncia de sus miembros, seguido de masivas movilizaciones populares como respuesta a la política estatal determinaron: la innegable sensación política de un vacío de poder y de la necesidad de un cambio urgente para retener la dirección del país, el interés partidario y gubernamental por las elecciones de 1985 y, como consecuencia, el surgimiento de una corriente reactivadora de los círculos que rodearon al presidente Belaúnde.

Los errores cometidos originaron el cambio del régimen político bajo la conducción del actual partido gobernante Alianza Popular Revolucionaria Americana (APRA) representado por el socialdemócrata, presidente Alan García Pérez, el 14 de abril de 1985.

Al llegar al poder el gobierno aprista, la economía peruana atravesaba por una grave crisis. Sólo en 1985 la tasa de inflación había llegado al 158% lo cual significó en el quinquenio 1980-1985 una elevada devaluación del sol peruano en 4,000% frente al dólar, es decir, de 300 soles por un dólar llegó a 12 mil soles al finalizar el periodo (véase Cuadro No. 3).

CUADRO No. 3
PERU: PRINCIPALES INDICADORES ECONÓMICOS

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987 _{a/}
Índices (1980 = 100)							
A. Indicadores económicos básicos							
Producto Interno bruto a							
precios de mercado	104.40	104.70	92.40	96.80	99.00	107.80	114.80
Ingreso nacional bruto	102.50	100.20	89.70	92.60	95.30	105.00	114.70
Población (millones de hab.)	17.76	18.23	18.71	19.20	19.70	20.21	20.73
Producto interno bruto por hab.	101.70	99.40	85.40	87.20	86.90	92.30	95.90
Tasas de crecimiento							
B. Indicadores económicos de corto plazo							
Producto interno bruto	4.4	0.4	-11.7	4.7	2.3	8.9	6.5
Producto interno bruto por hab.	1.7	-2.2	-14.0	2.1	-0.2	6.2	3.9
Ingreso nacional bruto	2.5	-2.2	-10.4	3.3	3.0	10.2	9.3
Tasa de desocupación ^{bc/}	10.4	10.6	9.2	10.9	11.8	8.2	-
Precios al consumidor							
Diciembre a diciembre	72.7	72.9	125.1	111.5	158.3	62.9	114.5
Variación media anual	75.4	64.5	111.1	110.2	163.4	77.9	85.8
Sueldos reales	1.7	7.9	-14.3	-7.7	-7.8	24.8	4.9
Salarios reales	-1.9	1.0	-16.5	-15.1	-13.7	33.3	9.6
Dinero (M1)	47.0	37.5	89.9	127.8	229.2	107.2	143.9
Ingresos del sector público ^{d/}	53.0	72.8	97.5	100.9	201.6	45.5	-
Gastos del sector público ^{d/}	65.0	74.4	104.4	89.8	175.1	57.3	-
Déficit del sector público/producto interno bruto ^{bd/}	6.7	7.3	9.8	6.1	2.4	4.9	6.5
Valor corriente de las exportaciones de bienes y servicios	-13.2	1.4	-8.6	2.4	-0.7	-12.8	9.0
Valor corriente de las importaciones de bienes y servicios	23.1	-1.4	-23.5	-17.8	-7.8	29.2	23.5
Relación de precios del intercambio de bienes y servicios	-8.4	-9.6	13.1	-5.5	-1.3	-4.1	10.9
Millones de dólares							
C. Sector externo							
Saldo del comercio de bienes y servicios	-869	-743	39	787	995	-307	-858
Servicio de factores	1 020	1 034	1 132	1 166	1 014	805	769
Saldo de la cuenta corriente	-1 889	-1 776	-1 091	-379	-19	-1 113	-1 627
Saldo de la cuenta de capital	1 200	1 688	1 058	626	179	825	821
Variación de las reservas internacionales	-618	-57	10	317	83	-397	-
Deuda externa total	9 606	11 465	12 445	13 338	13 721	14 477	15 441

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

a/ Cifras preliminares. b/ Porcentajes. c/ Sector no agrícola. d/ Cuentas consolidadas del sector público no financiero

En estas circunstancias el gobierno aprista aplica un modelo económico cuyo objetivo fue incrementar el consumo interno e inversión vía el aumento de la demanda agregada. El modelo se sustentó en dos razones: uno de tipo social, orientado a incrementar el nivel de vida de la población, y el otro, de tipo económico que pretendía atacar las raíces de la crisis económica estructural.

La política económica del gobierno aprista se sustentó en el modelo heterodoxo. Este modelo, según Alarco (1986), al igual que el modelo de Lance Taylor, se inspira en la corriente poskeynesiana con un fuerte sesgo por el lado de la demanda, donde se enfatiza en lo distributivo. Este modelo dicotomiza a la sociedad en dos grupos sociales: los asalariados e independientes y los de propietarios. Este modelo comprende seis bloques: el bloque de los precios, el del sector gobierno, el de distribución del ingreso, el del sector externo, el del sector monetario y el de producción.

Así, el modelo heterodoxo inspirado en el Plan Austral consideró la congelación del tipo de cambio y de las tasas de interés bancaria de 200 a un máximo legal de 110%, en el caso argentino esta congelación no se dio.

El programa económico de corto plazo tuvo dos subprogramas: el programa de emergencia (estabilidad económica) y el programa de reactivación, que priorizó el agro, la producción de bienes de consumo esencial y las ramas productivas ahorradoras de divisas.

1. El Programa de Emergencia.- El propósito fue reducir la inflación y en agosto de 1985 se tomaron las siguientes medidas: destinar el 10% del ingreso por exportaciones al pago de la deuda externa; se instrumentó una reforma monetaria, el sol fue reemplazado por el inti que es equivalente a mil soles la unidad. Para controlar la inflación se establecieron dos tipos de cambio para actividades industriales, comerciales, financieras y turísticas, es decir, el Mercado Unico de Cambios (MUC), el Mercado de Certificados Financieros (MCF) y el tercero regido por

la oferta y la demanda de divisas en el mercado libre. Además, para reducir la inflación se estableció un sistema de control, regulación y supervisión de precios y abastecimientos; para controlar la deuda externa se incrementaron salarios y se redujeron los impuestos indirectos y finalmente para incentivar las inversiones se establecieron subsidios directos para la actividad productiva y se redujeron las tasas de interés.

2. El programa de reactivación económica.- Tuvo como objetivo reforzar el proceso de estabilización iniciado. Dado que se debía realizar dentro de un contexto de rigidez, oferta alimentaria y de escasez de divisas. En el sector manufacturero, la reactivación descansó sobre un triple criterio: impulsar la reactivación sobre las ramas productivas de mayor elasticidad de oferta a corto plazo, priorizando a las que absorben pocas divisas y con privilegio de aquellas orientadas a satisfacer las necesidades esenciales de la población.

Los resultados inmediatos (17 meses) a la aplicación de los dos programas, tuvieron efectos de orden positivo y efectos de orden negativo. Los de orden positivo se reflejan en las siguientes cifras: la inflación de 1985 que fue de 183% se redujo para 1986 en el 63%; el ingreso mínimo legal entre 1980-1985 que tuvo una caída del 56% se elevó en 36% en 20 meses de aplicadas las medidas. El índice del empleo industrial mostró un incremento de 5.6%; el PIB creció en 8.5% en 1986 e igualmente la inversión privada se había elevado en 21% para el mismo periodo. (Hora Cero:1987:20-21)

Los efectos de orden negativo se manifestaron al inicio del año 1987 en las cifras siguientes: la economía peruana experimentó un elevadísimo ritmo inflacionario a fines de 1986 e inicios de 1987 que se redujo para diciembre de 1986 en 4.6% y en enero de 1987 con el 6.6 por ciento. (Ibid.)

El déficit del sector público aumentó de 2.9% del PIB (1985) a 6.6% en 1986, incluyendo intereses de la deuda externa no pagados. El superávit del comercio exterior decreció 90% debido

al aumento del 40.2% en las importaciones y un descenso en el 15.2% de las exportaciones; por lo consiguiente, las reservas del Banco Central disminuyeron en 11.7 por ciento.

Efectivamente, el programa sirvió para frenar la inflación, pero paralelamente comenzó el desabastecimiento y la especulación de los alimentos básicos. Por el lado de los industriales, éstos cuestionaron la política de control de precios y la eliminación de subsidios a pesar de la puesta en marcha de dos medidas que le favorecieron: las bajas tasas de interés bancarias y las restricciones a las importaciones. El repunte de la producción industrial en 1986, que significó para la manufacturera el 7%, el de la construcción 12.5% y el de la pesca 46% se atribuyó el aumento de los salarios reales, a la reducción de las tasas de interés- que estimuló las compras de bienes de consumo durables- y a la mayor actividad de la construcción registrada en el último trimestre de 1985 (Sánchez:1987:84-85).

El aumento del consumo sin ningún tipo de control volvió a la economía más dependiente de insumos y alimentos importados y, a la vez, menos capaces de exportar. Esto desembocó en pérdida de mercados para las exportaciones no tradicionales, retroceso en la reconversión del aparato productivo, vulnerabilidad externa, mayor balanza comercial desfavorable, salida neta de recursos y reservas internacionales.

En conclusión, la economía peruana tuvo un crecimiento artificial y efímero, pues se basó en un aumento "histórico" del déficit fiscal, en que se consumieron las reservas y el crecimiento hizo que se importen más insumos y se movilizen menos recursos internos.

Asimismo, el poder del presidente García para gobernar la economía, el poder para gobernar el partido, el poder para continuar la política frente a los acreedores y el poder gobernar la imaginación popular; estaban en crisis. Para mediatizar estas contradicciones el presidente en un mensaje a la nación del 28 de julio de 1987 declara la estatización del sistema financiero (El Comercio:1987).

Esta fue una decisión que no pasó por las mentes de los empresarios privados y en general, coexistió en el presidente García una sobrevaloración del poder del crédito en la economía y una propensión a tomar decisiones desde "arriba", cosa que no fue fácil en otros sectores de la actividad económica.

Las actuales contradicciones del gobierno aprista frente a la reacción de la derecha y del empresariado bancario ante los detalles operativos de la estatización de diez bancos, seis empresas financieras y 17 compañías de seguros, no significan una medida económica que pueda polarizar aún más la situación política; pero dicha inquietud

"en algunos países, no va más allá del intento de crear grandes partidos estatales o de usurpar la posición de un partido de Estado ... Y si con su estatización renuncia un partido a su anterior función de defender intereses particulares, ello no significa que rechace todo papel retroacoplado y se libere de toda atadura a capas o clases" (Agnoli:1971:37).

A la fecha el proyecto de estatización no ha logrado mayores niveles de afectación debido a la resistencia de los propietarios financieros cuya apelación se ha encarpetao en la Corte Suprema de Justicia.

Ante el fracaso de la política heterodoxa el gobierno aprista, abandonando las posturas neopopulistas ha tenido que retroceder a los viejos principios doctrinarios y apela a la urgente necesidad del capital extranjero y nada menos que, la reinserción a los organismos financieros internacionales llámase: FMI, Banco Mundial, etcétera.

Esto indica que después del shock heterodoxo se ha tenido que pasar al ajuste ortodoxo de la economía, traducido en la ola de paquetazos, hiperinflación, recesión y devaluación monetaria. La mejor evidencia del shock heterodoxo para 1988 son los cuatro paquetes económicos decretados y la anunciada economía de guerra que declaró el presidente el 8 de marzo.

Durante este año se batieron casi todos los récords de desastres económicos que se conozcan, con una inflación anual del 2,000%, habiéndose registrado en el mes de septiembre la inflación más elevada 114.1%. De sostenerse esta tendencia para 1989 prevemos que la inflación llegará a 8 ó 14 mil por ciento.

Otro indicador que muestra el shock heterodoxo y de la grave crisis del Perú, es el descenso de la tasa de crecimiento que, según datos del Instituto Nacional de Estadística (INE), para 1988 fue de -11%, después de un efímero crecimiento durante los años 1985, 1986 y 1987, en los cuales alcanzó 2.4%, 8.5% y 4.2%, respectivamente.

El gran artifice de este crecimiento irreal fue el despilfarrero de las reservas internacionales que en 1985 ascendía a 971 millones de dólares de reservas internacionales netas y que a finales de 1988 cerca de 300 millones de dólares, muchos de los cuales no son disponibles.

Se inaugura 1989 con los mismos correctivos de 1988 de tipo monetario, aplicándose los paquetazos que tratan de cerrar la brecha fiscal y regularizar la Balanza de Pagos.

A la fecha, la situación económica peruana para el gobierno aprista es inmanejable, la disciplina del programa gradualista de la política económica y las recetas del FMI y del BM irrumpen como la mejor medida que, aunque no lo manifiesten, sectores de la derecha aprista (Alva Castro y su equipo) y la propia confluencia de empresarios de la derecha liberal (FREDEMO) serán los ganadores de esta contienda, mientras la clase trabajadora será y es la única perdedora en esta batalla económica.

3. Política de empleo y salarios

Las tendencias actuales de la crisis, en la década de los 70 y en la de los 80, han sostenido un fuerte impacto en la política del empleo y de los salarios.

Si la alternativa industrializadora de la "concepción desarrollista" (Pereira:1977) y de los esquemas integracionistas encontraron en esta opción una de las metas al desarrollo económico, éstas han tenido muy poco significado en el propósito de reducir los elevados niveles de desempleo que a través de los años ha comportado la región y por ende México y Perú, objetos del estudio.

Bajo los efectos de la crisis, las políticas de empleo han quedado en simples intenciones voluntaristas para generar fuentes de trabajo y poder absorber a grandes contingentes de la fuerza laboral, que no sólo es urbana sino que ésta se ha incrementado por el acostumbrado traslado migratorio del campo a las ciudades y por el aumento poblacional.

En México y Perú el Estado no ha encontrado solución a este grave problema económico, social y laboral. La orientación de las acciones estatales se han dirigido a enfrentarlas ligado a los intereses del capital y a la modernización de la economía industrial en desmedro de la población trabajadora.

El crecimiento de la economía ya no es un factor que garantice la expansión de fuentes de trabajo en el mercado laboral. Los periodos de recuperación cíclicas de la crisis de los '70 y de los '80 han demostrado que el aparato industrial es insuficiente para absorber mano de obra y los impulsos tecnológicos posmodernos hacen selectiva la participación de los trabajadores, principal indicador del desempleo en los últimos años.

Los programas de empleo como instrumento de la política laboral han constituido un apéndice más de los grandes planes de desarrollo, éstos no han tenido integración consistente a las necesidades ocupacionales de la clase trabajadora. Su comportamiento viene dirigido por los vaivenes de la crisis y por el deterioro de los ingresos que año con año han pauperizado el nivel de vida de la fuerza laboral y en última instancia al desamparo ocupacional.

Tales programas tienden a ejecutarse cuando la presión es ejercida desde sus bases y suele transformarse en agitación popular o en manifestaciones sociales.

Paralelamente al incremento del masivo desempleo, la política salarial se ha enfrentado a similares efectos. El salario no ha evolucionado en descenso permanente o en ascenso continuo, sino ha tenido un comportamiento cíclico ligado a la crisis del capital.

En la última década, México y Perú han experimentado un fuerte deterioro de los salarios de los trabajadores ocupados, este ingreso no ha permitido, si acaso irregularmente, la reproducción de la fuerza de trabajo, razón por la que se han encontrado estrategias de reproducción familiar.

Es decir, mientras el ciclo de "la acumulación del capital ingresa en crisis" (Lipietz:1986) el factor determinante de su reflujo se halla en comprimir los salarios y el despido selectivo o masivo de los trabajadores, tratando de cooptar a los trabajadores más calificados para obtener mayor productividad que sus competidores. Las empresas enfrentan el aumento de sus costos fijos reduciendo los costos laborales.

La fuerza de trabajo desempleada, suele venderse a cualquier precio, con el fin de reincorporarse al capital aceptando la reducción del salario real ante la amenaza del despido, de la quiebra o cierre de las empresas.

La hegemonía del capital tiende a modificarse ante los estímulos, regalías y concesiones de la época de auge, sometidos a la disciplina de los gremios y sindicatos que impone la cancelación laboral.

Son problemas estructurales de una "economía sobrepoblada", según Figueroa (1986), como resultado de un desbalance entre la capacidad productiva de la economía y la necesidad de la producción social de su población que agudiza aún más el carácter estructural de los problemas del empleo y de los salarios que para México y Perú se han traducido en mayores índices de pobreza

urbana y campesina y profundizada con las políticas de ajuste¹³ de los últimos diez años.

3.1 Política de empleo, desocupación y caída de los salarios en México

Los principios keynesianos de la política económica del estatismo desarrollista define al pleno empleo como inexistente y por ende, el desempleo es un factor normal e involuntario del sistema económico.

La presencia del Estado para regular su control es necesario, pero nada lo responsabiliza para conseguir la estabilidad. Bajo estos criterios se ha comprendido la política del empleo en México, y se mantuvo las mejores condiciones de ocupación en el mercado laboral mientras el crecimiento de la economía y el proceso de industrialización urbana alcanzaron los máximos niveles.

Simultáneamente, a la evolución de los ingresos salariales, el empleo¹⁴ ha pasado por tres periodos importantes en las dos

¹³ El Banco Mundial señaló que alrededor de 950 millones de personas en el planeta viven en condiciones de pobreza . . . , un poco más de la mitad, es decir, 500 millones de personas viven en Asia, principalmente en la India, China y Bangladesh; cerca de un tercio, aproximadamente 280 millones, viven en Africa del Sur del Sahara. Hay 85 millones de pobres en Africa del norte y el medio oriente y cerca de 80 millones en América Latina. Véase Carrasco R y F. Hernández, "La pobreza y los problemas de ajuste", periódico *La Jornada*, 15 de mayo de 1989, p. 33.

¹⁴ No existe una información primaria y confiable que procure su procesamiento, existen diferentes fuentes estadísticas que proporcionan cifras muy diversas en la medición y se fundamentan en los resultados de censos, encuestas de establecimientos realizados periódicamente. Técnicamente muestra limitaciones para la medición del empleo en el sector formal e informal, este último muy poco trabajado y comprendido como subempleo, apreciación discutible. En el mercado formal no sólo los asegurados son los realmente ocupados. Muchos trabajadores por iniciativa propia en condiciones de subempleo, trabajo independiente o sin ocupación participan del seguro social. Nos remitimos a las fuentes oficiales de INEGI, CEPAL y NAFINSA.

últimas décadas: la primera, 1970-1975, un periodo ascendente del empleo debido a una política de ensanchamiento del Estado, que el gobierno de Echeverría impulsó, y a las elevadas inversiones en la industria que absorbió aproximadamente al 94% de la PEA incorporada al sector formal.

En este quinquenio afirman Fuentes y Arroyo (1986:247), "los salarios mínimos reales crecieron 12.1% a razón de 2.3% como promedio anual, mientras que el desempleo se redujo en 1975 de 7.4% a 7.2% respecto al año anterior".

Pero el crecimiento de los salarios en el periodo no fue gratuito fue producto de continuas movilizaciones del sector obrero por el gradual periodo inflacionario; se elevaron los precios y los salarios cayeron en 6% durante 1970. "De 1971 a 1976 un brote sin precedentes de descontento obrero, acompañado por una oleada de insurgencia popular, logra incrementar los salarios reales en 48%. La consigna de 'salario suficiente, con lucha solamente' es convalidada por la realidad de aquellos años" (Bortz y Velasco:1987:151).

La segunda, 1976-1981 sexenio del presidente López Portillo periodo que se vio favorecido por la expansión del boom petrolero y la mayor participación estatal en la economía, lo que proporcionó nuevos puestos de trabajo a ritmo acelerado.

La PEA aumentó en 38.6% y se generaron cerca de 4 millones de empleos (aproximadamente 700 mil cada año). Pero agudizando la crisis, el descenso de los precios del petróleo en el mercado internacional, las contradicciones en el seno de la oligarquía y la especulación colaboraron a la caótica situación en la que se registraron despidos masivos afectando "a casi un millón de trabajadores por lo que el balance en el sexenio da la creación de sólo 2 millones 700 mil empleos. Se calcula así que en el primer trimestre de 1982 se contaba con 13 millones de desempleados -abiertos y disfrazados- y subempleados, equivalentes al 65% de la PEA, además de los 6 millones de braceros que son desempleados que emigran para obtener un trabajo a los EE.UU." (Hernández:1986:210).

El agotamiento del desarrollismo estatista se hizo presente y comprimió los ingresos de los trabajadores, que por efectos de la crisis, aumentaron los despidos masivos, se inició la primera ola de crecimiento del comercio ambulante, proliferaron los limpiadores de calzado y de autos, de vagabundos y mendigos en el Distrito Federal.

Como consecuencia el desempleo crece en 1977 a 8.3% respecto de 1976 (véase cuadro 4) y que la tasa media anual empieza a reducirse a 4.2% para 1981.

Las cifras conservadoras que nos proporciona CEPAL¹⁵ entre 1978-1988, a excepción de 1986, reflejan un continuo descenso de la tasa media de desempleo, este comportamiento no significó que la ocupación esté aumentando en la ciudad de México, sino un amplio sector de desocupados se encuentran autoempleados en actividades de subsistencia o como subocupados en otras formas de trabajo "informal", rubro de análisis difícilmente medible.

Diferencialmente las tendencias del empleo en México (cuadro 5) a nivel nacional ha tenido una evolución cíclica, si consideramos el comportamiento de la PEA comparado con el número de trabajadores realmente ocupados y remunerados. La tasa de desocupación aumenta y disminuye en concordancia a los ciclos de flujo y reflujo de la crisis. Si para 1970 la tasa se encontró en 1%, después de una década creció en 6.1% para 1982, es decir, se quintuplicó.

Referido al área industrial el impacto de la evolución cíclica evidenció con mayor claridad las caídas de la producción y el empleo; en el caso mexicano, según Kurczyn (1985:86):

¹⁵ La medición de la tasa media anual de desempleo que publica CEPAL para México refleja el comportamiento de sólo tres estados de la República: el área metropolitana de la ciudad de México, Guadalajara y Monterrey, ciudades de mayor concentración industrial.

CUADRO No. 4

POBLACION* TASAS DE EMPLEO, SUBEMPLEO Y DESEMPLEO EN MEXICO Y PERU: 1974-1988

Año	MEXICO (1)	PERU (2)	MEXICO		PERU		
	Población	Total	Empleo (3)	Desempleo (4)	Empleo	Subempleo	Desempleo
1974	58 320	14 973	14 647	7.4	54.2	41.8	4.0
1975	60 153	15 362	15 296	7.2	52.7	42.8	4.9
1976	61 979	15 762	15 550	6.8	50.5	44.3	5.2
1977	63 813	16 172	16 238	8.3	46.0	48.2	5.8
1978	65 658	16 592	16 844	6.9	41.5	52.0	6.5
1979	67 517	17 024	17 676	5.7	41.5	51.4	7.1
1980	69 655	17 466	20 280	4.5	41.8	51.2	7.0
1981	71 305	17 928	21 548	4.2	45.3	47.9	6.8
1982	72 968	18 394	21 482	4.2	43.1	49.9	7.0
1983	74 633	18 872	20 995	6.6	33.7	57.1	9.2
1984	76 293	19 363	21 482	5.7	31.7	57.4	10.9
1985	77 938	19 866	21 967	4.4	47.4	40.8	11.8
1986	79 563	20 383	21 590	4.3	51.9	39.9	8.2
1987	81 163	20 912	20 912	3.9	60.3	32.4	7.3**
1988	82 734	21 456	19 995	3.6	45.8	48.4	5.8**

- (1) INEGI, (Instituto de Estadística, Geografía e Informática) y CONAPO (Consejo Nacional de Población), Boletín Informativo, No. 6, octubre-diciembre 1985.
- (2) Estimación realizada en base a Censos 1940, 1961, 1972 y 1982, Instituto Nacional de Estadística (INE).
- (3) Nacional Financiera (NAFINSA), La economía en cifras, 10a. ed.
- (4) Tasa media anual de desempleo: CEPAL.
- (5) Ministerio de Hacienda y Promoción Social, Dirección General del Empleo.
- * Miles de personas.
- ** Cifras estimadas.

CUADRO No. 5
MEXICO: INDICADORES DEL EMPLEO

	1984	1985	1986	1987 (a)	Tasas de crecimiento			
					1984	1985	1986	1987 (a)
Desempleo urbano (b)	5.7	4.4	4.3	3.9				
Primer trimestre	5.5	5.2	4.1	4.4				
Segundo trimestre	5.2	3.9	3.8	4.0				
Tercer trimestre	6.3	4.6	4.9	3.9				
Cuarto trimestre	5.8	3.7	4.4	3.2				
Afiliados al Instituto Mexicano del Seguro Social (c)	122.4	132.9	133.6	139.7	4.9	8.5	0.5	4.6
Permanentes	124.6	132.8	136.4	143.0	5.7	6.6	2.7	4.8
Eventuales	112.0	133.3	120.0	123.6	0.8	19.0	-10.0	3.0
Personal ocupado industria manufacturera (c)	140.8	144.1	138.3	133.6	-1.1	2.3	-4.0	-3.4
Horas-hombre industria manufacturera (c)	132.6	137.2	129.8	124.4	-0.4	3.5	-5.4	-4.2
Personal ocupado maquiladoras (c)	167.0	177.3	207.6	254.0	32.3	6.2	17.1	22.4

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

(a) Cifras preliminares.

(b) Porcentajes. Promedio ponderado de las 16 ciudades más importantes.

(c) Índice 1980 = 100.

"entre 1970 y 1981, pueden ubicarse tres etapas: 1) entre 1970-1974, junto con la expansión económica, y a pesar de la "atonía" de 1971, el empleo industrial crece de manera no espectacular, pero si sostenida, para alcanzar en 1974 un nivel 15% superior al de 1970; 2) en los tres años siguientes, 1975-1977, el crecimiento es muy moderado (entre 2 y 3% para los tres años) e incluso se observa una caída marginal en el nivel del empleo de 1977; 3) a la recesión de mediados de los años setenta le sucede un gran auge petrolero de 1978-1981, lapso en el cual el periodo total en la industria manufacturera aumenta 25%, para alcanzar en 1981 su máximo histórico. A partir de 1982, se precipita la peor crisis desde los años treinta, y para 1983 -es decir, en sólo dos años- se habían perdido más de la mitad de los empleos industriales generados en el auge petrolero, como resultado de la caída de -10.1% en el nivel de la producción de la industria manufacturera. Una idea de la magnitud de esta crisis se obtiene al comparar la caída en el empleo entre 1981-1984, del orden de -10.4% con la experiencia de la crisis de 1975-1977".

En estas condiciones ocupacionales el salario sufrió agudas caídas y un fuerte deterioro en los niveles de vida, que el ritmo inflacionario del periodo vino a recrudecer. El salario se reduce ante la elevación de los precios y el valor adquisitivo disminuyó cada vez más, afectando básicamente a los sectores obreros, jornaleros, campesinos, ejidatarios, trabajadores independientes, etc., que se vienen pauperizando por los efectos de la prolongada crisis que ha incubado el capital en el imperioso ritmo de la acumulación.

El periodo 1976-1981 se caracterizó por una gradual caída del salario real en 11.1% con el decremento anual de 2.3%. Y para 1980, año difícil que enfrentó el pueblo de México porque vio descender el ingreso mínimo en -7.4% (véase cuadro 6).

Estos fueron los efectos de la caída de la tasa de ganancia que impuso el capital y que el Estado intentó neutralizar vía la política de elevación artificial de la rentabilidad sobre la base de conceder cuantiosos subsidios y reducción salarial que se reflejó en la política de "topes salariales" que inició el sexenio del presidente López Portillo.

CUADRO No. 6

MEXICO: EVOLUCION DE LOS SALARIOS MINIMOS (a)

	Indices (1976 = 100)		Tasas de crecimiento	
	Salarios nominales	Salarios reales	Salarios nominales	Salarios reales
1977	128.2	99.5	28.2	- 0.5
1978	145.5	96.0	13.5	- 3.6
1979	168.3	94.7	15.7	- 1.4
1980	197.7	87.7	17.5	- 7.4
1981	257.3	88.8	30.1	1.3
1982 (b)	412.0	91.7	60.1	3.3
1983	606.7	68.6	47.3	-25.2
1984	935.7	62.9	54.2	- 8.3
1985	1 456.7	62.1	55.7	- 1.2
1986	2 486.5	55.4	70.7	-10.8
1987	5 410.9	52.8	117.6	- 4.7
1988	8 000.0	-	47.8	-

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras de la Comisión Nacional de Salarios Mínimos y del Banco de México.

- (a) Se refiere a los salarios mínimos generales. Se considera aquí el promedio anual de las distintas zonas salariales, ponderado con la población asalariada de cada una de ellas, sobre la base de datos censales. Se deflactaron con el índice nacional de precios al consumidor para estratos de bajos ingresos.
- (b) Se supuso que la recomendación presidencial (no obligatoria) de un aumento de 30% a los salarios mínimos a partir del 18 de febrero fue aplicada sólo por el 40% de las empresas, y que gradualmente fue generalizándose, hasta volverse ley el 1o. de noviembre.

Con la "alianza para la producción" nuevo acuerdo entre empresarios y el gobierno se inició el retroceso de las conquistas salariales de la primera mitad de la década de 1970. Los salarios perdieron la quinta parte del poder adquisitivo que fue aprovechada por la burguesía industrial en la adquisición acelerada de maquinaria y equipo para la productividad, la misma

que consiguió desarrollar una planta industrial eficiente e integrada ante la crisis.

Esta situación provocó el desplazamiento especulativo del capital hacia la adquisición de dólares y la quiebra de medianas y pequeñas empresas.

La tercera etapa, 1982-1988. El sexenio del presidente Miguel De la Madrid bajo los criterios reorganizadores de la producción industrial y del Estado, perspectiva concertada con los acreedores internacionales y el FMI, no desarrolló importantes logros en la política del empleo que por medio de los programas regionales de empleo intenta reorientar la ocupación de carácter permanente a través del fomento de la inversión.

El sexenio inició su gestión con los efectos de la crisis petrolera que fomentó el incremento del desempleo y para fines de 1983, Hernández (1987) consideró: "de los 800 mil jóvenes que anualmente ingresan a la fuerza de trabajo hay pocas o nulas posibilidades para que obtengan un empleo". Esta afirmación se hizo extensiva para los trabajadores calificados como para los que no tienen estudios y/o nula capacitación técnica. La industria nacional se encontró paralizada, estancada y sin las posibilidades de absorber nueva fuerza laboral tan sólo la intensificación de la mano de obra contratada.

Fue 1982-1983 el bienio de mayor postración de la economía mexicana y que las cifras conservadoras no pueden ocultar; la tasa media anual de desocupación creció a 6.6% en 1983 respecto a 1982 y el personal ocupado en el conjunto de las actividades económicas decrecieron a tasas negativas (-2.3%) en este mismo año. Se han calculado 2 millones 205 mil desocupados a una tasa de 10.5% para 1983.

Las cifras muestran la gravedad de la situación en los masivos despidos de los trabajadores, tal vez el más crítico se dio en la industria de la construcción, cerca de 758 mil trabajadores despedidos en la primera mitad de 1982. La industria metalmecánica cesó a 60 mil trabajadores hasta octubre de 1984, la industria automotriz se desahució a 20 mil trabajadores sólo

en 1982. El caso más representativo es Diesel Nacional que por efectos de sus pérdidas despidió a 2,500 de los 7,500 trabajadores en febrero de 1983 y eliminó al 50% de los trabajadores por descanso obligatorio de un año reduciéndoles su salario al 50%. Los del Grupo Alfa que, entre 1980 y mediados de 1984, despidió a 7,600 empleados y trabajadores. La Cervecería Moctezuma rescindió al 30% de sus 6,500 trabajadores a mediados de 1984 (Rivera:1986: 157-158).

A pesar que 1984 tuvo una incipiente recuperación económica, con la aplicación del Plan Nacional de Desarrollo y que la Secretaría de Programación reivindicó la creación de más de medio millón de nuevos empleos por medio de los programas laborales de emergencia, la tasa de desocupación volvió a su ritmo ascendente, esta vez con mayor impulso. El descenso de 1984-1985 fue sólo un objetivo coyuntural que produjo el incremento promedio de 4.9% en 1984 de trabajadores permanentes y eventuales afiliados al Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) (Banco de México:1985).

Coherentes a los programas de austeridad y ajuste económico, que caracterizó al sexenio del presidente De la Madrid, la tasa de desempleo continuó elevándose a cifras reveladoras; 1986 fue nuevamente el segundo momento que profundizó los efectos de la crisis dejando al desamparo laboral a 2'750 mil trabajadores (12.7%). Para 1988 el número de desocupados casi se duplicó 5'155 mil trabajadores, el 25.8% deambulaban en el mercado de trabajo (véase cuadro 7).

Se confirma nuestro análisis, respecto al crecimiento de las actividades económicas de autoempleo y de subsistencia en el segundo periodo de crisis estructural en México; ya que las proyecciones de la PEA informal (cuadro 8) en esta década que se prolonga hasta 1990 representa el 30% de la PEA nacional.

Las intenciones voluntaristas de mejorar las condiciones salariales mediante el control inflacionario, inserto a la recuperación y a la reactivación económica elevando los factores de producción, no cumplieron las metas programadas. Los salarios tendieron a desplomarse sin control con una caída anual de 9.7%

CUADRO No. 7
 1950-1988: TENDENCIAS DEL EMPLEO EN MEXICO
 (Nacional)

AÑO	PEA (1)	Población		Tasa de desocupación
		ocupada (2)	desocupada	
1950	8 345	8 240	105	1.3
1960	11 253	11 071	182	1.6
1970	12 995	12 863	132	1.0
1980	22 066	20 280	1 786	8.8
1981	22 430	21 548	882	4.1
1982	22 800	21 482	1 318	6.1
1983	23 200	20 995	2 205	10.5
1984	23 600	21 482	2 118	9.8
1985	24 000	21 967	2 033	9.2
1986	24 340	21 590	2 750	12.7
1987	24 740	20 335	4 405	21.6
1988	25 150	19 995*	5 155	25.8

(1) y (2) Fuente: Nacional Financiera, La economía mexicana en cifras, 10a. ed., México, 1988, pp. 31 y 40.

* Proyección Preliminar.

reduciéndose el poder adquisitivo salarial en 42% durante el sexenio.

El salario mínimo desde diciembre de 1982 a la fecha, por medio del consejo de representantes de la Comisión Nacional de Salarios Mínimos acordó 17 resoluciones salariales (STPS:1988) y un programa de becas para trabajadores desempleados más un proyecto de capacitación de mano de obra distribuidos en programas de asesoramiento técnico como parte del Servicio Nacional de Empleo que ingresó a un periodo de ampliación en 1984.

Estas medidas constituyen la estrecha silueta de un cuerpo problemático que se perfila como parte de la política social que ejecutó el sexenio. Y no logran esconder las precariedades de un ingreso que no permite garantizar la reproducción de la fuerza de

CUADRO No. 8
POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA POR SECTOR GENERAL DE UBICACION
1900-2000
(miles de personas)

Años	Población total	Población Económicamente Activa				
		Total (1)	Sector formal (2)	%	Sector informal	%
1900	13 607	5 360	4 519	84	841	16
1910	15 160	5 581	5 272	94	309	6
1921	14 335	4 884	4 504	92	380	8
1930	16 553	5 166	4 956	96	210	4
1940	19 654	5 858	5 694	97	164	3
1950	25 791	8 272	7 917	96	355	4
1960	34 923	11 332	11 250	99	82	1
1970	48 225	12 955	12 208	94	6 747	6
1980	66 847	22 066	15 389	70	6 677	30
1990	86 215	26 000	18 200	70	7 800	30
2000	99 604	30 000	21 000	70	9 000	30

- (1) El sector formal está constituido por ramas de actividad económica claramente identificables y donde se alcanzan, en su mayoría, ciertos niveles mínimos de ingreso, productividad y seguridad social.
- (2) El sector informal está constituido por una diversidad de actividades y en donde no se alcanzan, en su mayoría, los niveles mínimos de ingreso, productividad y seguridad social.

Fuente: Nacional Financiera, S.N.C., Gerencia de Información Técnica y Publicaciones. De 1900 a 1980 la fuente es Secretaría de Programación y Presupuesto, Censos Generales de Población. A partir de 1990 se tomó la población total del Consejo Nacional de Población, SPP y Celade, México, Estimaciones y Proyecciones de Población, 1950-2000.

trabajo, infima cantidad de 8 mil pesos (3.5%). La misma que ha tenido un comportamiento descendente y negativo desde la profunda caída (-25.2%) en 1983, la más crítica de la historia salarial mexicana, y que para 1986 se recuperó pero igualmente recesiva hasta la fecha.

Esta situación estuvo acompañada por una ola de descontento popular y de movilización obrera que en mayo-junio de 1983 se hizo presente ante el golpe depresivo de los salarios y el desempleo.

La participación fue masiva, unos 200 mil trabajadores de la industria y de los servicios afiliados poco más de la mitad a la CTM y el resto a sindicatos independientes. Se conjugaron con paros escalonados de otros gremios en solidaridad a las reclamaciones y que el movimiento estudiantil reivindicó en protesta al tope salarial concertado con el FMI. El objetivo inmediato "romper el tope salarial" consigna de la movilización obrera, no se pudo lograr con una minoría trabajadora que fue neutralizada ante los avances de la recuperación incipiente de 1984 favorecida por las garantías de asistencia financiera del FMI, la banca mundial y la reserva federal de Estados Unidos.

Nuevamente 1986, año recesivo, se pretendió aplacar con distracción deportiva pero la consigna obrera continuó saliendo a las calles "no queremos mundial, queremos aumento salarial". Los últimos cinco años la clase obrera mexicana viene distanciándose de la CTM oficialista y cierra filas en torno al sindicalismo independiente. Los desfiles del día internacional del trabajo son prueba de ello; ya no son marchas cívicas de pasividad receptiva convocados por el oficialismo, éstos se vienen transformando en desfiles protestatarios y de denuncia articulado por una convocatoria democrática e independiente.

Ese amplio panorama conflictivo laboral que enfrentan los trabajadores mexicanos ante los impulsos modernizadores de la "reconversión industrial", dirigida hacia la conquista de una economía competitiva, es congruente con los efectos de concertación tripartita que garantiza al Pacto de Solidaridad Económica

(PSE) y en la que el capital variable paga las consecuencias de la crisis en función de una política industrial, concentradora y ligada al exterior.

3.2 Política de empleo, ingresos y caída de las remuneraciones en el Perú

El tema del empleo y de los ingresos en el Perú durante el periodo de la crisis fue utilizado por diferentes frentes políticos como bastión de campaña pre-electoral. Estas se incorporaron a los objetivos políticos partidarios y después cumplido el propósito electoral pasaron al olvido.

Todo nos lleva a afirmar que en los dos momentos de la crisis de las últimas dos décadas no se ha desarrollado una política de empleo circunscrita a las necesidades ocupacionales de la población nacional. Esta ha cumplido un comportamiento descendente desde que el segundo militarismo fue revertiendo las reformas estructurales y la crisis de sobreproducción de los recursos extractivos entre 1975-1980.

En este periodo se produce un paulatino crecimiento del desempleo, 1.2%, como promedio y el subempleo que se manifiestan en la recurrencia a formas originales de autoempleo.

Asimismo, los sueldos y salarios de los trabajadores caían en relación al índice real como parte de la política de ajuste. Pero en 1975 tuvo una relativa recuperación incrementándose los sueldos a 308 dólares, los salarios a 154 dólares y el ingreso mínimo a 79 dólares respecto a 1973 (véase cuadro 9); la tasa de inflación aumentó a 73.7% en 1978 el triple en promedio al ingreso nominal. Se confirma que aún recibiendo mayores dólares éste no es el mejor indicador observable para medir el poder adquisitivo de las remuneraciones.

Sin embargo, fueron medidas inmediatistas para continuar reduciéndose los ingresos perjudicando a los trabajadores con salarios mínimos y a los trabajadores eventuales. Esta situación

CUADRO No. 9

EVOLUCION DEL INGRESO MINIMO LEGAL DE LOS SUELDOS Y SALARIOS EN EL PERU (LIMA-METROPOLITANA)

(1973-1988)

(en índices, soles de 1973 1/ e intis de 1979 2/)

Años	Dólares	Nominal	Ingreso real	Dólares	Nominal	Sueldo real	Dólares	Nominal	Salario
Dic. 1973	69	3 000	100	255	11 061	100	134	5 820	100
Ago. 1975	79	3 540	75	308	13 847	83	154	6 913	78
Dic. 1978	35	6 900	-	147	28 994	51	93	18 210	61
Dic. 1980	83	25	124	287	86	107	187	56	106
Dic. 1981	74	37	105	300	150	119	184	92	104
Dic. 1982	60	60	98	254	254	120	162	162	98
Dic. 1983	59	135	96	213	491	101	121	279	96
Dic. 1984	44	253	79	165	938	93	93	528	81
Dic. 1985	50	540	70	269	2 931	90	131	1 425	69
Dic. 1986	65	900	72	430	5 972	109	222	3 089	89
Dic. 1987	52	1 710	82	284	9 376	106	159	5 242	94
Nov. 1988	42	21 000	-	-	-	-	65	32 400	-

Fuente: Ministerio de Hacienda y Promoción Social, Dirección de Empleo.

- (1) Entre dic.1973-dic.1978 para los tres rubros índices de base 1973 en soles corrientes.
 (2) Entre dic.1980-nov.1988 para los tres rubros índices de base 1979 en intis corrientes.

1,000 soles es equivalente a 1 inti.

Elaboración: la autora.

convocó a la movilización del movimiento obrero y popular que enfrentó la lucha salarial con los paros cívicos de 1977 y 1978; quedando en la historia obrera peruana como los de mayor trascendencia combativa y solidaria de otros gremios organizados. Fue una convocatoria independiente surgida desde las bases para demostrar el distanciamiento con la dirigencia sindical de la Central General de Trabajadores del Perú (CGTP) que había quedado silenciosa.

El segundo belandismo, bajo la perspectiva de "experiencia de gobierno" logró explotar la apertura y transferencia democrática que otorgó el militarismo ante su desprestigio generalizado.

Aprovechando la desgastada coyuntura económica y las excelentes relaciones con el FMI reaparece como única alternativa ofreciendo la creación de un millón de empleos a través del impulso a la construcción de viviendas para las clases medias.

Es decir, respecto al empleo las consecuencias más negativas del proceso recesivo fueron: la aparición y el aumento de la desocupación en diversas ramas de la economía y el incumplimiento de las metas anuales mínimas de creación de nuevos empleos con niveles aceptables de productividad e ingresos. Durante 1980-1985 el programa accio-populista no cumplió con lo ofrecido, la creación de un millón de empleos.

A partir de las relaciones que se establecieron en los últimos años entre la caída del poder adquisitivo de los trabajadores, la disminución de ventas y producción de las empresas, se aceleró rápidamente la tasa expresándose la caída de la ocupación en los sectores de la economía. Las estimaciones conservadoras señalaron que en los primeros diez meses de 1983 el flujo de salida neta de fuerza de trabajo no fue menor a cien mil. Así entre 1981-1983 la PEA en el Perú alcanzó un incremento en el rubro desocupados. Para 1983 se consideró en 9.2%; el 57.1% en condiciones de subempleo y los adecuadamente empleados disminuyó en 33.7% respecto al año anterior (véase cuadro 4).

Estas condiciones de inestabilidad laboral se relacionaron con la crisis del sector construcción por el congelamiento de las

inversiones de las obras del sector público, el endeudamiento del Estado con las empresas constructoras públicas y privadas que recortaron su capacidad financiera, y la fijación de tasas impositivas que agravaron la situación empresarial del sector.

En este marco de análisis, mientras la población nacional crecía en 2.3% durante 1984 y 1985, la evolución del empleo en el periodo 1980-1985 sólo observó un aumento entre 1981-1982 debido a la obra constructora. En el quinquenio la PEA nacional se inclinó a engrosar las filas del subempleo (57.4%) y el desempleo (10.9%) en 1984 aumentando significativamente respecto al empleo.

Este mismo comportamiento tuvo la PEA limeña y al final del periodo belagúndista sólo el 47.7% estaban adecuadamente empleados, el 42.5% en condiciones de subempleo y el 10.1% (tasa más alta durante toda la década) se encontraban desempleados (véase cuadro 10).

Una vez más, la evolución cíclica de las remuneraciones en el Perú se manifestó en constante deterioro. Los sueldos y salarios del sector privado en promedio (-15.4%), el ingreso mínimo legal (2.3%), las remuneraciones de los trabajadores con negociación colectiva en promedio (21.4%) y la del gobierno central (-27.7%), experimentaron decrecimientos negativos de sus ingresos en 1983 que se prolongó hasta 1985. La incipiente recuperación de 1983 del ingreso mínimo legal no fue importante a los niveles recesivos de (-25.5%) y (-22.3%) de 1982 y 1984, respectivamente (véase cuadro 11).

Esto nos lleva a comprender el papel fundamental del salario, entendida como: "mediación esencial por las relaciones de conflicto y compromiso que articulan al capital y al trabajo, así como la competencia entre las distintas fracciones del capital por desplazarse unas a otras" (Bortz:1987:146).

Sin embargo, el problema del empleo y de las remuneraciones giran alrededor de grandes ejes legales: la estabilidad laboral, el derecho a huelga, las características de la negociación

CUADRO No. 10

PERU: EVOLUCION DE LA OCUPACION Y DESOCUPACION (a)
(porcentajes)

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987 (b)
	Actividades no agrícolas						
Desempleo	10.4	10.6	9.2	10.9	11.8	8.2	34.9
	Lima Metropolitana						
Desempleo	6.8	6.6	9.0	8.9	10.1	5.4	4.8
Subempleo	26.8	28.0	33.3	36.8	42.5	42.7	34.9
Por ingresos	21.4	24.0	29.5	33.9	-	38.7	30.8
Por tiempo	5.4	4.0	3.8	2.9	-	4.0	4.1
Adecuadamente empleados	66.4	65.4	57.7	54.3	47.4	51.9	60.3

Fuente: Ministerio del Trabajo y Promoción Social.

(a) Excluye trabajadores del hogar.

(b) Cifras preliminares.

colectiva¹⁶ y el inexistente seguro de desempleo en el Perú. El D.L. 18471 que estableció la estabilidad laboral con sólo tres meses ininterrumpidos de trabajo ésta se hizo más flexible a los intereses del capital con el D.L. 22126 que lo prolongó a tres años consecutivos.

El aumento de las huelgas fue una característica durante el periodo de la crisis, tanto la de los años 70 como la que se

¹⁶ Una importante interpretación para el caso mexicano respecto a las pautas y etapas de la negociación laboral. Véase Casar, María, "La fijación de las condiciones de trabajo y el contrato colectivo en México, un proceso de negociación?" Revista de Estudios Sociológicos, Vol. 1, Núm. 2, mayo-agosto de 1983, COLMEX, México.

CUADRO No. 11
PERU: EVOLUCION DE LAS REMUNERACIONES MEDIAS REALES

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987 (a)
Remuneraciones (Índices 1979 = 100)								
Sector privado								
Lima Metropolitana (b)								
Sueldos (c)	107.4	109.2	117.8	101.0	93.2	85.9	107.2	112.4
Salarios (d)	106.1	104.1	105.1	87.8	74.5	64.3	85.7	93.9
Ingreso mínimo legal (e)	124.1	105.2	78.4	80.2	62.3	54.7	56.3	60.8
Negociación colectiva (f)								
Sueldos	93.0	87.1	84.6	65.6	54.7	-	-	-
Salarios	103.2	103.7	105.2	83.8	70.0	-	-	-
Gobierno central	136.4	127.0	116.5	84.2	74.0	58.9	61.3	69.4
Tasas de crecimiento								
Sector privado								
Lima Metropolitana								
Sueldos	7.4	1.7	7.9	-14.3	-7.7	-7.8	24.8	4.9
Salarios	5.7	-1.9	1.0	-16.5	-15.1	-13.7	33.3	9.6
Ingreso mínimo legal	27.8	-15.2	-25.5	2.3	-22.3	-12.2	2.9	8.0
Negociación colectiva								
Sueldos	-7.0	-6.3	-2.9	-22.5	-16.6	-	-	-
Salarios	3.2	0.5	1.4	-20.3	-16.5	-	-	-
Gobierno central	36.4	-6.9	-8.3	-27.7	-12.1	-20.4	4.1	13.2

Fuente: Ministerio del Trabajo.

Nota: Para los sueldos y salarios, la información previa a 1986 ha sido reajustada debido a cambios en la metodología de la encuesta.

- (a) Cifras preliminares.
 (b) Encuesta de establecimientos de 10 y más trabajadores.
 (c) Ínter por mes.
 (d) Ínter por dólar.
 (e) Promedio anual para Lima Metropolitana. A partir de agosto de 1985 el ingreso mínimo legal rige para todo el país.
 (f) No incluye aumentos unilaterales de parte del empleador.

inició en 1983. El radicalismo, según Balbi (1984:85) había enseñado que:

"... a lo largo de muchos años, un sector de trabajadores ha aprendido que el uso de medidas de presión es la conducta más racional a seguir, no con el propósito de rebasar el orden institucional, sino debido a que este orden funciona con tales limitaciones para la negociación de sus demandas, que éstas no tendrían un éxito siquiera relativo, sino fueran acompañadas por exigentes medidas de presión".

Al profundizarse la crisis a mediados y finales de 1988, la huelga, según Parodi (1987), comenzó a perder su eficacia como medida de presión debido a los efectos de la recesión porque la confrontación agudizaba el debilitamiento de los gremios laborales.

A la fecha, la estrategia de lucha sindical ha asumido una "actitud pragmática", afirma Balbi (1988), que consiste en negociar a través de la organización sindical los efectos de la recesión, las reducciones de turnos y de jornada o cierres temporales de fábricas, todo enmarcado a mantener la estabilidad laboral y, aunque mínimo, un ingreso que garantice la vital necesidad de subalimentación de él y su familia.

Esto ha venido transformando la iniciativa de negociación solidaria (gremios sectoriales, federaciones) por la negociación individual de cada empresa directamente con los trabajadores. El clasismo se viene ausentando.

El impacto del patrón neoliberal está presente en el campo laboral que por los efectos de la crisis han tenido que retroceder o alterarse las estrategias de lucha sindical.

Sin embargo, el movimiento sindical peruano ha venido respondiendo con independencia y dignidad gremial manifiesto en los cinco paros nacionales de protesta para 1987 y en los cuatro paros nacionales (20 de enero, 19 y 20 de julio y 13 de octubre) para 1988, convocados desde sus bases por la CGTP. La respuesta viene siendo la singular represión policial.

El improvisado programa de gobierno del presidente Alan García en el campo laboral lo desarrolló por medio de su "teoría de la pirámide" que consistió en denominar a los asalariados agremiados como un sector privilegiado porque forma parte del grupo de peruanos en que se distribuye la riqueza nacional, mientras la gran mayoría del pueblo no recibe ni siquiera un salario. Así, ubicó en la cúspide de la pirámide a los trabajadores sindicalizados al lado de los patrones.

La primera medida antigremialista del gobierno aprista fue el decreto supremo 009-86-TR, que acortó el plazo de duración de las juntas de conciliación y anuló la instancia al disponer que quedaba rota con la simple ausencia de una de las partes en la primera citación. La intención fue romper con la capacidad negociadora de los sindicatos y declarar la ilegalización de su principal arma de lucha: la huelga.

El Decreto 010-86-TR y luego el 025-88-TR, que dispone la indexación de los jornales a la par con el aumento del Índice de Precios al Consumidor (IPC) para contrarrestar la depresión de las remuneraciones. También se viene manipulando. El anuncio de la derogatoria del D.S. 025-88-TR constituye un segundo intento del gobierno por congraciarse con los grupos económicos e intentar establecer la alianza que tuvieron hasta antes de la estatización de los bancos. Por la resistencia de los trabajadores, fracasó el D.S. 041-88-TR por el cual se trató de congelar las remuneraciones de los trabajadores sujetos a negociación colectiva y en especial la de aquellos con ajuste automático.

Este inconstitucional dispositivo constituyó una respuesta del gobierno a las solicitudes hechas en comunicados públicos por diversos grupos de empresarios.

De otro lado, la creación del Programa Ocupacional de Emergencia (PROEM) por el presidente García a fin de ocupar mano de obra barata y eventual, con el propósito de incentivar la inversión privada y reactivar la industria, ha traído como consecuencia la anulación de la Nueva Ley de Estabilidad Laboral

firmado semanas antes y que estipuló en tres meses el plazo para que un trabajador se acoja al dispositivo.

Sin duda, para el sector empresarial el PROEM es la mejor arma que el doctor Alan García le ha otorgado para mantener en la ilegalidad a miles de trabajadores contratados, desatendiéndose de los derechos laborales y satanizando el recurso del despido laboral en cualquier intento de sindicalización. El PROEM debió concluir en 1988 pero se ha prorrogado hasta 1990. Hoy en día, según la CGTP, unos 10 mil eventuales del PROEM han sido despedidos luego del ajuste del 6 de septiembre de 1988.

Además, la creación del Programa de Apoyo al Ingreso Temporal (PAIT) que inicia el 18 de septiembre de 1985 intentó ejecutar proyectos básicos de infraestructura social y productiva en las áreas urbano-marginales y rurales andinas. Para ello se usó mano de obra no calificada y desempleada inscrita en la tradición milenaria andina del trabajo colectivo. Se ejecutaron cinco programas: un programa de rehabilitación de canales y reforestación, el programa de recolección de residuos sólidos, el programa de habilitación de accesos y el programa de habilitación y desarrollo de balnearios.

El PAIT como parte de la política de asistencia social neopopulista es la base social que acarrea el aprismo y que se caracterizó por la deficiencia organizativa, la anarquía y la degeneración de la necesidad ocupacional.

En consecuencia, en México y en el Perú se vienen desarrollando una de las crisis más profundas de la historia, que en relación al empleo, al salario y a la seguridad social, según Gutiérrez (1988), se intentan sustituir con medidas antipopulares que se resumen en lo siguiente:

1. Sustituir la contratación laboral por tiempo indefinido basado en la estabilidad del empleo, por la contratación eventual de tiempo definido y donde las condiciones laborales y prestaciones sociales se encuentren en discusión diariamente.

2. Ajustar los salarios y remuneraciones a la situación de las empresas y del mercado de trabajo, buscando eliminar las trabas legales que comparan el salario mínimo obligatorio y su relación con el costo de la vida. En su lugar vincular el rendimiento colectivo con la producción vendida.
3. Restringir las prestaciones sociales y la protección al trabajador reduciendo y desatendiendo las indemnizaciones por despidos y los pagos empresariales orientados a la seguridad social.

4. Crisis y economía informal

La expansión de la llamada economía informal en América Latina fue una consecuencia de los concentradores patrones de acumulación que dirigieron la economía de la región y por los efectos de las impopulares políticas económicas que no alcanzaron a resolver los problemas de la crisis coyuntural y estructural.

Tanto los factores externos como los factores internos condicionaron el deterioro de las economías que se tradujo en el incremento de la pobreza ante las presiones de la recesión y de la depresión económicas.

Entre los factores externos, caracterizó a América Latina su tarea exportadora como sustento necesario para el crecimiento. Así, la economía mundial trasladó sus efectos recesivos producto del comportamiento cíclico de las crisis.

En 1973, después de la primera crisis del petróleo, la economía internacional se desaceleró abruptamente y mientras inició su proceso de recuperación, en 1979, el petróleo ingresó a una segunda fase de crisis que repercutió en una recesión para los países industrializados.

Los resultados fueron la elevación de las tasas reales de interés y la contención de la inflación acordado por los países de la organización de cooperación y desarrollo económico (OCDE).

El impacto de estas medidas para América Latina fue la transferencia masiva de productos al exterior de intereses por concepto de préstamos, las desventajas de los precios de intercambio, patentes, etc. Según Pfefferman (1987) las transferencias ascendieron entre 25 y 30% de las exportaciones de bienes y servicios sin incluir las fugas de capital y el descenso de la producción que durante la década mantuvo las caídas más fuertes de la historia.

Otro elemento importante, es que la mayor parte de los beneficios acumulados en los años de bonanza, por las empresas trasnacionales en la región, se invirtieron como capitales privados en los países desarrollados.

Durante 1985-1986 las relaciones de intercambio entre los países industrializados y los países exportadores de petróleo fue desfavorable para ambos debido a la crisis de la OPEP (Organización de Países Exportadores de Petróleo). Para la región se tradujo en la disminución de los ingresos y en una profunda recesión para los países industriales, quienes trasladaron el peso de la crisis, en una aguda depresión para América Latina.

De esta manera, la región vio restringido su ingreso que llevó a un descenso del consumo y a una reducción considerable del ahorro y de la inversión.

En América Latina la inversión, según el Banco Mundial (1987), disminuyó en un 33% entre 1981 y 1984, y en México la inversión total decreció en un 36% durante el mismo periodo, además de la inversión en planta y equipo que se redujo en el 50 por ciento.

Sobre estas bases materiales, la región ingresó a un proceso de declinación y estancamiento económico, que a fines de los años 1970 ya era precaria, para 1988 el empobrecimiento era acentuado debido al acelerado desempleo y al continuo congelamiento de los salarios reales.

Durante el periodo 1980-1987 afirma PREALC (1988:27):

"la caída de un 12% del ingreso por persona, reforzada por la concentración del ingreso, aumentó la extensión de la pobreza en América Latina del 33% al 39% de la población. Esto implica retornar a la situación de pobreza prevaleciente a comienzos de 1970 y un aumento del 120 a 160 millones en el número de pobres".

Aún considerando que la mayoría de la población más pobre en la región se concentran en zonas rurales el efecto depresivo de la crisis ha causado importantes cambios en la composición de la fuerza laboral, además del subempleo y del desempleo.

En este entorno, el carácter recesivo del ajuste implicó que entre 1980 y 1985 la creación de empleo en el sector formal con una tasa del 2% anual fuera insuficiente para absorber el crecimiento de la PEA urbana que alcanzó al 3.7% por año durante el periodo. Como resultado se expandieron las ocupaciones informales y el desempleo directo al ritmo de 6.8 y 8.1%, respectivamente.

La medición dicotómica de ocupados y desocupados pobres y no pobres que PREALC consiguió calcular en base a la relación deuda social¹⁷ y el mercado de trabajo; importantes estudios de caso (México, Brasil, Argentina, Costa Rica y Chile) de los investigadores del Banco Mundial han concluido determinando las consecuencias sociales de la depresión (Tokman:1989) (cuadro 12).

Han identificado la pobreza estableciendo una clasificación de los pobres en la región, determinado por los trabajadores sin tierra, los trabajadores por cuenta propia, los trabajadores manuales o asalariados, los desempleados y los empleados en programas de emergencia estatal como los trabajadores del

¹⁷ El concepto de deuda social fue expuesto por primera vez por el presidente del Brasil doctor Tancredo Neves en noviembre de 1984, destacando el significado, la cuantía y la manera de enfrentarla en su país. Prólogo de Tokman V. en Deuda Social, "¿Qué es, cuánto es y cómo se paga?", PREALC, 1988.

CUADRO No. 12
 AMERICA LATINA: CAMBIOS EN LA PEA NO AGRICOLA, SEGUN
 ESTRATOS DE INSERCIÓN PRODUCTIVA Y POBREZA
 1980-1985
 (porcentajes)

P E A	Total (1)	Pobres (2)	No Pobres (1) - (2)
Ocupados	-4.0	3.0	-7.0
Formal	-7.8	0.3	-8.1
- Sector privado	-8.1	0.0	-8.1
- Sector público	0.3	0.3	0.0
Informal	3.8	2.7	1.1
- Semiestructurado	2.7	1.6	1.1
- Residual	1.1	1.1	0.0
Desocupados	4.0	4.0	0.0
Total:	0.0	7.0	-7.0

Fuente: PREALC, Serie Documentos, 1988, Deuda Social, p. 29.

Programa de Empleo Mínimo (Chile) y el Programa de Asistencia al Ingreso Temporal (PAIT) en el Perú.

Un elevado porcentaje de estos actores sociales, definidos como los pobres de la ciudad, se encuentran organizados en actividades económicas de subsistencia; propósito de nuestra investigación y constituye el sector olvidado de sus "necesidades y sus satisfactores" (Larrosa:1989). Es decir, "trabajo, alimentación y vivienda no deben considerarse como necesidades sino como satisfactores de la necesidad fundamental de subsistencia".

Tal es así, que la "necesidad" del momento histórico llama a los desempleados y a los pobres de la ciudad a participar de la modernidad post-industrial. "Empléate a tí mismo" (México); "Tu trabajo es tu garantía" IDESI (Perú), se manifiestan como una

forma de reafirmar el divorcio Estado-sociedad y dejar en manos del neoliberalismo una salida alternativa que "las necesidades no sólo son carencias sino también y simultáneamente potencialidades humanas individuales y colectivas".¹⁸

A la manera de De Soto (1987): "todos somos empresarios en potencia".

La economía informal en el marco de la crisis viene asumiendo tratamientos desde diferentes perspectivas en la región. En México, en el Perú y en los países desarrollados los criterios de medición son muy heterogéneos y difícil de calcularse debido a la propia estructura del mercado de trabajo informal y lo fluctuante de la fuerza laboral incorporada a ella.

Sin embargo, se han realizado algunos intentos para conocer la dimensión cuantitativa del sector basado en registros poblacionales, censos industriales, encuestas sectoriales, entre otros.

Todavía no se ha encontrado una efectiva precisión del concepto; se observa una estricta confusión, a nuestro entender, entre la economía subterránea regida por el factor de la ilegalidad y la informalidad como una actividad económica producto de relaciones sociales de trabajo. Esta genera ingresos ante la insuficiencia de empleos en el mercado laboral, se incorpora a él por propia iniciativa, medios, recursos ante la necesidad de la subsistencia-reproducción.

4.1 Desempleo, subterrneidad y pobreza en México

Para precisar el crecimiento de la informalidad y la subterrneidad en México, el indicador social que nos acerca a tal realidad es el aumento del desempleo que se ha acelerado por el impacto de la crisis.

¹⁸ En un número especial de Development Dialog, publication of Swedish International Development Authority, dedicado a un proyecto de desarrollo a escala humana, citado por Larrosa (1989:24).

Ya desde los años 40 y 50, a partir del proceso de industrialización, la máquina empezó a desplazar mano de obra como primera manifestación de la desocupación. El fenómeno se agravó a mediados de los 70 como resultado de la primera crisis que se incrementó por el efecto migratorio de campesinos a la ciudad y sin poder incorporarse al mercado laboral. A esto se sumó el contingente de trabajadores que fueron cesados de sus centros de trabajo como consecuencia de los cierres de fábricas, despidos masivos y reducciones de turnos.

Es la primera expansión de la informalidad, ya que los desplazados tuvieron que autoemplearse en diversas actividades que se desarrollaron casi siempre sin regulación institucional. La vida cotidiana les enseñó a asumir reglamentaciones propias que se ligaron al quehacer dinámico de la actividad productiva, comercial o de servicios en función de la subsistencia.

Es la década de los 80 con el impacto de la segunda crisis que en México, afirma el Banco Mundial (1987:9):

"la fuerza laboral aumentó de 22,7 millones de personas en 1981 a 24,7 millones en 1984, pero los empleos remunerados permanecieron en 20,1 millones (bajaron a 19.6 millones en 1983 y luego recuperaron su nivel de 1981). Durante esos años no se creó un solo empleo (sobre una base neta) en tanto que la fuerza laboral continuó aumentando a razón de 2.8% cada año. Por consiguiente, el desempleo abierto aumentó de 2,7 millones de personas en 1981 a 4,6 millones en 1984, y fue mucho más grave entre la gente joven".

La falta de empleo constituye una de las causas determinantes de la informalidad y su incorporación les garantiza, por mínimo que sea, la reproducción laboral.

En México, la informalidad ha permitido ampliar los mercados, llega a las colonias más alejadas del primer cuadro de la ciudad, las mismas que han extendido la circulación del capital hacia la obtención de mejores ganancias; es el caso de los informales prósperos que han logrado acumular capitales rentables.

La heterogeneidad de las dimensiones cuantitativas de la informalidad es múltiple. Algunas provienen de los establecimientos e industrias formales que recurren a la subterrneidad para mantener o elevar su capitalización hasta aquellas que sin tener ninguna otra opción de trabajo tienen que autoemplearse desarrollando estrategias populares.

Sin embargo, desde la versión más conocida en México por muchos investigadores sociales y por el Centro de Estudios Económicos del Sector Privado (CEESP), han orientado su análisis en relación a las actividades no registradas oficialmente en los libros de Contabilidad Nacional. Así, el PIB se constituyó en el mejor indicador para determinar los rezagos e ineficiencias del sistema económico en riesgo de ser cooptado por el estancamiento.

Lo alarmante de esta situación es que la subterrneidad en México, en opinión de los economistas de la Universidad Autónoma de México (UNAM), Francisco Lagos y Lorenzo Bardales, tiene una participación aproximada del 25% del PIB. "De acuerdo al PIB registrado en 1987 que fue de 80,378 millones de pesos en precios del año 1970, podría precisarse que el valor generado por el PIB por este tipo de economía es de 222,594 millones de pesos" (Paizanni:1989:1).

Con estos criterios, la subterrneidad se define según el CEESP (1986), como "el PIB no registrado o subregistrado en las estadísticas oficiales, asociado con un nivel dado de carga social". Entendida así la subterrneidad, todas las actividades económicas informales ingresan en un solo saco y se miden por un único factor: la evasión impositiva y fiscal.

Si el PIB es un indicador cuantitativo del crecimiento de los objetos no existe un indicador cualitativo de las personas, que al no tener un empleo y estar desterrado a la perpetua pobreza opta por la informalidad en el afán de enfrentar la represión económica de la crisis.

Objetivamente, las cifras abrumadoras cumplen un rol interesado para la economía estatal y privada donde los informales son los principales enemigos sin reconocer que los concerta-

dores de la legislación y controladores del poder industrial, comercial y financiero, son los protagonistas ejecutivos de la subterrneidad.

En esta orientación de análisis, la economía subterránea en México está formada por las siguientes actividades:

- El comercio ambulante.
- Los trabajos y empleos que son remunerados en efectivo, que no pagan impuestos ni las contribuciones a la seguridad social.
- El intermediarismo o contrabando de mercancías.
- Los trabajos de inmigrantes ilegales de origen extranjero.
- Los préstamos usureros fuera del mercado financiero normal (tandas, cajas de ahorros, transacciones de bienes y servicios no declarados o subreportados a la autoridad fiscal de compra-venta de terrenos, automóviles usados, casas, trabajos domésticos, etc.).
- La fuga de divisas, el comercio clandestino de monedas, falsificación de monedas y documentos.
- La sub o sobrefacturación de exportaciones e importaciones.
- El narcotráfico.
- La prostitución, casas de juego, palenques.
- El saqueo de piezas arqueológicas, de especies forestales, marinas y de fauna en general.
- La corrupción de agentes públicos y privados.

Para los ideólogos de la subterrneidad tres serían los factores de la proliferación: la evasión de impuestos, la excesiva reglamentación y las prohibiciones y la corrupción burocrática. Según los datos de la Secretaría de Programación y Presupuesto: la burocracia creció de 964 mil personas en 1970 a 3.3 millones en 1985. La pérdida fiscal, según CEESP (1987:77),

por evasión¹⁹ pasó de 13.7% de los ingresos tributarios en 1971 a 25.7% en 1985.

En los países industrializados (Stepen y Gretchen:1987; Roberts:1988) la economía subterránea, conocida también como economía negra, economía de la sombra, economía irregular, economía oculta y economía desconocida, se empezó a estudiar en los primeros años de 1960 y se han utilizado diferentes métodos para estimar su medición.²⁰

Las estimaciones para México se han basado en dos de estos métodos, fundamentados en ecuaciones de modelos matemáticos para estimar una aproximación cuantitativa.

El primer método, es el método monetario desarrollado por Tanzi (1980) en la variante de la ecuación de demanda de efectivo. Este método consistió, según CEESP (86), "en especificar una ecuación que sea capaz de determinar el efecto de los cambios impositivos sobre la cantidad de dinero en efectivo en poder del público". Los supuestos básicos de esta alternativa son dos: que las actividades subterráneas son consecuencia directa de altos

¹⁹ La evasión fiscal en América Latina es como sigue: expertos argentinos la calculan alrededor del 25% del PIB, representando una evasión tributaria del orden de 4 a 5 puntos porcentuales del producto; en Chile, un estudio de la Cámara Nacional de Comercio de ese país calculó la evasión tributaria en un 30% de la tributación total. En Ecuador se encontró que el número de vendedores ambulantes en Quito se triplicó entre 1976 y 1982, al pasar de 10,246 a casi 30 mil; mientras que un funcionario gubernamental de Guayaquil aseveró que en las "bahías" de Guayaquil -el centro del contrabando- se agrupaban 2,500 comerciantes que realizaban importaciones anuales por un monto de alrededor de 10 millones de dólares; por último, el Ministerio de Planificación de Venezuela señaló que en 1983 el 42% de la población total ocupada en el país estaba activa en actividades subterráneas. (Visión:1985).

²⁰ Entre 1960-1978 el incremento más elevado de las actividades subterráneas respecto al PIB se manifestaron en Suecia (13.2%), Bélgica (12.1%), Dinamarca (11.8%) e Italia (11.4%), debido al crecimiento de los impuestos directos. Y entre 1978 a 1980 la economía subterránea respecto al PIB creció (30 a 33%) en Italia y los EE.UU. Al (16-24%) en la REA y entre (14-15%) en Canadá y el Reino Unido debido al incremento de la carga tributaria. Pero el rasgo opuesto de crecimiento se dio en Japón (4.1%) y en Suiza (4.3%). Véase cuadro 1 (CEESP:1987:58).

impuestos y que estas transacciones se realizan en efectivo, generando una riqueza que se acumula también en efectivo. Definida la ecuación de demanda de efectivo, "se determina la cantidad de dinero necesaria para la realización de las actividades normales, y es la diferencia entre ésta y la cantidad de dinero en circulación que se le denomina 'ilegal', o sea, dinero dirigido hacia transacciones subterráneas".

El segundo método, es el método del insumo físico y consistió en analizar el comportamiento de la elasticidad-ingreso del consumo total de electricidad a lo largo del periodo 1960-1985 respecto al PIB. Es decir, las alteraciones entre la elasticidad-ingreso del consumo de electricidad y el nivel de actividad económica estaría detectando el crecimiento de la subterrneidad.

Ambos métodos son diferentes, tanto en la fuente original de datos como en los supuestos y la metodología. No obstante, los esfuerzos de elevado tecnicismo matemático no son suficientes para encontrar en la circulación monetaria y el consumo de energía eléctrica los factores explicativos de la subterrneidad.

En referencia al consumo de electricidad en México, ésta es difícilmente medible dado la urbanización y el crecimiento horizontal de la ciudad que se asientan sobre terrenos ejidales cuyos regímenes de propiedad es lento e inconcluso en relación a la instalación de servicios (electricidad, agua, drenaje, etc.) de los asentamientos populares. Pero la intencional acción de quienes sustraen el consumo eléctrico industrial para reducir costos de capital, es función prioritaria que la Comisión Federal de Electricidad y la Compañía de Luz y Fuerza deben considerar para detectar la sustracción de energía industrial.

En opinión de otros autores se diferencia la interpretación de este ambiguo concepto. Para Rolando Cordera se define como informalidad y es la expresión de la incapacidad de la actual estructura productiva mexicana para dar empleo suficiente y justa remuneración a todos los que la buscan. No es causa de las tasas impositivas como dicen los empresarios ya que ellas pueden evadirlas de muchas maneras.

Respecto a la forma en que se organizan los mercados, éstos han limitado el ingreso de nuevos productores, tanto pequeños como medianos debido a que los recursos crediticios en México siempre han sido selectivos y orientados a los grupos económicos que más tienen.

Así, los protagonistas que se favorecieron del reglamentarismo estatal ahora aluden a la competitividad desleal de quienes incursionaron al mercado con sus propias iniciativas, rompiendo las barreras de acumulación del mercado capitalista y optando por una estrategia laboral y popular de subsistencia, conocida como "informalidad". Al 31 de diciembre de 1984, "el 58% de los créditos se les había concedido a 1,146 grandes usuarios. En la actualidad la situación se ha agravado por el aumento del encaje legal" (Expansión:1987).

En este orden, Clara Jusidman, directora del Instituto Nacional del Consumidor (INCO), en su ensayo Evolución del empleo y el mercado de trabajo en México, señala que el surgimiento y difusión de las actividades informales muchas veces es alentada por las unidades formales, dado que permite a éstas evitar relaciones de trabajo asalariado y evadir el cumplimiento de las condiciones laborales mínimas establecidas en la Ley.

Un ejemplo de ellos son las actividades de maquila, dado que las unidades formales controlan el precio pagado por el servicio favoreciéndose de la gran dispersión de las unidades maquiladoras, que participan en estas operaciones sin ninguna organización para la defensa de sus intereses.

Así, la autora estimó que el 70% de la industria del vestido²¹ opera en la subterrneidad y según los datos de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) en 1986 existían en la ciudad de México alrededor de 92 mil microindus-

²¹ Para una interpretación de la clandestinidad industrial, microindustria doméstica y maquila del vestido en la ciudad de México y el caso de Nezahualcóyotl se encuentran en la basta bibliografía de importante profundidad teórica, empírica y analítica. Véase Alonso, José:1984,1986; entre otros, Escobar, Agustín:1986; González, Mercedes:1987 y Arias, Patricia:1986.

trias informales que daban empleos a más de 240 mil trabajadores, diferencialmente las microindustrias formales llegaban a 68 mil y otorgaban empleo a casi 300 mil personas. Afirma Alonso, José (1988:519):

"la verdad es que nadie en el D.F. puede aventurar ni siquiera un cálculo aproximado ... , en 1977 al menos existían 5000 costureras domiciliarias en Nezahualcóyotl 25,700 mujeres económicamente activas, podemos deducir que por cada 5 empleadas en ocupaciones formales, existía por lo menos una costurera en la maquila domiciliaria".

La recesión económica y la crisis han conducido hacia caminos alternativos, la maquila industrial domiciliaria y la microindustria es otra de las formas económicas de subsistencia, donde la solidaridad familiar es el factor medular de su organización económica. Es decir, el costo del trabajo es subjetivo porque está determinado por la unidad doméstica familiar. En un mercado de trabajo cuya estructura es cada vez más restringida y caracterizada por la desigualdad social, han surgido factores de reorganización en el desarrollo industrial con nuevos modelos que lo vinculan a una mayor explotación.

La expansión de los trabajadores manuales, de los trabajadores por cuenta propia e independientes son los actores laborales que desde la clandestinidad emergen como microempresas familiares.

En ellas, la fuerza de trabajo femenina constituye una de las coordenadas fundamentales para el trabajo a domicilio. Escobar y González de la Rocha (1988:553) afirman:

"en la década de los 70 la participación femenina en la fuerza de trabajo había aumentado 50% mientras que la masculina menos de 10%. Además, mientras que de 1970 a 1980 aumentaron más que proporcionalmente las maestras, las oficinistas y las obreras, aparentemente a partir de 1981 el tipo de empleos que han aumentado más rápidamente corresponde a los servicios personales y al 'sector informal'".

Si la crisis empujó a las emancipadas mujeres clasemedieras al trabajo, contrariamente la ocupación domiciliaria de la mujer de las colonias populares las está recluyendo en el hogar; mecanismo principal del trabajo de la mujer en las actuales condiciones del desarrollo capitalista.

Una importante investigación empírica para medir las actividades económicas informales, es la que ha desarrollado el Instituto Nacional de Estadística, geografía e informática (INEGI) en colaboración con el ORSTOM de Francia. El estudio corresponde a la Encuesta Nacional de Economía Informal -Encuesta Piloto No. 2 Sobre el Sector Informal (EPSI), realizado en la Zona Metropolitana de la Ciudad de México (ZMCM) durante el año 1987.

Según el INEGI el sector informal actuó en el empleo y en la producción de bienes y servicios a partir de 1982. Se la define como el conjunto de actividades económicas, en las cuales el empleo es nada más un elemento que se tiene que combinar con el capital, según diversas opciones técnicas y físicas para poder desarrollarse. Es decir, se trata de micro-unidades o pequeña producción mercantil. En concordancia con la definición que sostiene la Organización Internacional del Trabajo (OIT) y corroborada en la Conferencia de Estadígrafos del Trabajo y el sector informal está constituido por establecimientos económicos con características productivas, tales como escasez de recursos y baja productividad.

Para un mejor acercamiento a la realidad del empleo informal el INEGI desarrolló una investigación documental en base a las siguientes publicaciones:

- La encuesta complementaria a ECSO sobre empleo informal de 1976.
- La encuesta ingreso-gasto de los hogares de 1983-1984.
- La economía subterránea del CEEESP, 1986.
- La Encuesta Nacional de Empleo Urbano (ENEU) 1986.

Cincuenta entrevistas a dueños o empleados de pequeños talleres de las ciudades de México, Guadalajara, Juárez y Monterrey.

De ello, los técnicos del INEGI concluyen que "hay un subregistro del producto y del empleo en las Cuentas Nacionales, que finalmente conducen a una cuantificación inexacta del nivel de actividad económica del país" (EPSI-2MCM, 1987:2).

El sector informal es, entonces, el conjunto de actividades pecunarias no registradas de manera específica, distinta o aislada y periódica.

Para el caso mexicano "el sector informal es el conjunto de actividades económicas monetizadas que no son registradas ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público". Según los datos de la ENEU el 92% de la PEA, en la metrópoli de la ciudad de México, laboraba en establecimientos sin razón social y en negocios de menores de siete personas. Así, el enfoque administrativo legal se vincula con el enfoque económico del SIU y se define como micro-negocios.

La Encuesta Piloto sobre el Sector Informal (EPSI-1987) intentó recuperar datos de empleo y condiciones laborales abarcando seis rubros de los micro-negocios:

- 1) Características principales
- 2) Registros administrativos
- 3) Producción y capital
- 4) Estructura del empleo
- 5) Migración y movilidad ocupacional
- 6) Dificultades y perspectivas

La estrategia del levantamiento se orientó a las unidades que tenían un establecimiento fijo fuera del hogar, a los establecimientos domésticos y a los negocios ambulantes en nueve ramas de la actividad económica: 1) productos alimenticios, bebidas y tabaco; 2) textiles, prendas de vestir, industria del

cuero; 3) industrias de la madera y productos de la madera; 4) otras industrias; 5) comercio minorista; 6) comercio informal; 7) restaurantes y hoteles; 8) servicio de reparación, y 9) otros servicios.

Los resultados obtenidos por la EPSI y los técnicos del INEGI en diciembre de 1987 son reveladores respecto a la urgente necesidad de atender el problema del autoempleo en México y las condiciones económicas que la diferencian. De un lado, en los niveles de subsistencia y de otro lado, en los niveles de mayor rentabilidad.

Hacemos referencia a algunos datos generales de importancia para el SI y de manera especial a la rama comercio informal:

- 1) El 90% de los ocupados en los micronegocios escogieron de manera voluntaria su trabajo actual.
- 2) El 65% de los micronegociantes quieren quedarse en su trabajo, al mismo nivel. No ambicionan ningún cambio. Contradice el hecho de que saldrán de aquí los empresarios dinámicos e innovadores del mañana, ya que existe una ausencia aparente de la mentalidad de acumulación.
- 3) Para el 50% de los trabajadores de los micronegocios comprendidos entre los 20 y 39 años es su trabajo actual y sólo para el 12% de estos constituyó su primer trabajo. el 23.6% de los trabajadores menores de 12 años las actividades informales fueron su primera ocupación laboral. Diferencialmente, para el 62.5% de los micronegociantes comprendidos entre los 12 y 19 años el trabajo informal fue su primera ocupación, de los cuales sólo el 8.3% se mantienen actualmente como trabajadores de los micro-negocios.
- 4) Teniendo en cuenta que el Salario Mínimo Vigente (SMV) a fines de 1987 fue de 6,470 pesos mexicanos diarios en la Zona Metropolitana de la Ciudad de México (ZMCM), el ingreso mensual de los trabajadores de acuerdo a la declaración de los jefes de los negocios fue: el 14.7% ganó menos de la cuarta parte del SMV; el 7.8% entre un cuarto y medio SMV;

el 25.3% ganó entre medio y un SMV; el 31.8% entre uno y dos veces el SMV; el 8.6% ganó entre dos y tres SM; el 7.3% entre tres y cinco SM, y el 4.6% tuvo ingresos mayores a cinco salarios mínimos.

- 5) El 93% de los comerciantes informales optaron por el comercio establecido o en la vía pública en forma voluntaria y el 7% porque no encontró empleo en grandes empresas.
- 6) Son minoristas informales 62.4% hombres y 37.6% mujeres en los micronegocios.
- 7) El 90.9% de trabajadores en el comercio informal laboran sin contrato ya que su posición en el trabajo es familiar (68%), es de amistad (18%) y efectuada por otros medios cercanos (14 por ciento).
- 8) El comercio informal utiliza capital propio (99%), capital rentado (0.1%) y capital prestado (0.9%), de los cuales el 57% del capital invertido en maquinaria es nuevo y el 43% del uso del capital es para la compra de equipos usados.
- 9) Registros y tipo de local:*

<u>Sector</u>	<u>Sin registro</u>	<u>Con un registro o más</u>
1. Manufactura		
- En taller	19%	81%
- En el domicilio	68%	32%
- Abarrotes	5%	95%
2. Comercio		
- Domicilio	33%	67%
- Vía pública	67%	33%
3. Servicios		
- Taller		
- Vulcanizadora	16%	84%
- Domicilio	69%	31%
- Vía pública	59%	91%

* Fuente: Encuesta Nacional de Economía Informal, INEGI, Encuesta Piloto No. 2 en la ZMCM, diciembre 1987.

10) Registrado por tipo de institución:*

	Micronegociante		Comercio minorista informal	
	Reg. (%)	No Reg. (%)	Reg. (%)	No Reg. (%)
Delegación Secretaría de Salud (SSA)	52	48	36	64
Una Cámara Dirección Gral. de Estadística (DGE)	34	66	18	82
Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS)	28	72	16	84
Secretaría de Hacienda:				
- Causante mayor	19	81	11	89
- Causante menor	5	95	2	98
- Otro	3	-	-	-
	53	-	-	-
	44	-	-	-

* Fuente: Encuesta Nacional de Economía Informal, INEGI, Encuesta Piloto No. 2 en la ZMCM, diciembre 1987.

No obstante, nos enfrentamos a la concertación subterránea que instrumentó el Consejo Nacional de la Publicidad (CNP) a través de la campaña "Empléate a ti mismo", que concluyó en noviembre de 1987.

El propósito fue "como respuesta al desempleo darle ánimo a la gente, convencerla de que con voluntad pueden hacerse muchas cosas ... Cualquiera persona con voluntad -agrega- puede enseñarle algo a alguien", Lorenzo Sevitage, presidente del CNP en entrevista a Expansión (1987).

Los efectos de la ideología neoliberal frente a la informalidad está presente, enmarcada en la alternativa empresarial.

"El mensaje aparentemente es muy simple: si lo despidieron en la fábrica, en la inmobiliaria o en otro lugar donde trabajaba, si los salarios o ingresos de la familia no alcanzan para sobrevivir, busca en la familia, entre los amigos o compadres alguien que sepa un oficio, pégate a él y apréndelo, métele muchas ganas, poco a poco irá haciéndose de clientes, el dinero no sobrará pero el trabajo no faltará y, como arte de magia, se habrá empleado a usted mismo y será su propio jefe, en una palabra, habrá ingresado a la iniciativa privada" (Pradilla:1987:14).

La irracionalidad publicitaria ha depreciado el impacto psicológico del mensaje. Los pobres de la ciudad han asumido su alternativa con realismo. Conocen que la inflación, la devaluación, los topes salariales, los despidos masivos lo han venido golpeando con la crisis y no necesitan del voluntarismo publicitario para aprender un oficio.

Pretender enseñar a trabajar a quienes siempre lo hicieron en beneficio del capital y la acumulación, peca de ingenuo e interesado. Prueba de ello, diariamente se encuentran al costado de la Catedral Metropolitana muchos artesanos ofertándose en la búsqueda de un ingreso.

Esta necesidad social se ha calificado como antiestético para la imagen de la ciudad, igualmente se persigue al comercio ambulatorio, a los saltibanquis, payasos y tragafuegos, quienes acudiendo a la creación imaginativa y múltiples habilidades (a veces contra sus vidas) tienen que venderse por un mínimo ingreso.

Según los datos de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público afirma Pradilla:

"desde 1982 las empresas han despedido a 4 millones y medio de trabajadores (17.6% de la PEA), que se añaden a 11 millones de personas (42% de la PEA) que subsisten de la realización de actividades esporádicas, inestables y mal remuneradas, los subempleados, cuya enorme masa ha acompañado en el auge o la recesión, la industrialización y el desarrollo capitalista en el campo y la ciudad".

Lemas como: "Antes era desempleado, ahora yo manejo mi destino, soy chofer", "Ahora hilvano mi futuro, soy costurera", transmiten la ideología del posmodernismo industrial fomentando el individualismo en la acción de los pobres de la ciudad por subsistir, fragmentando prácticas políticas y sociales de las clases populares y neutralizando la lucha reivindicativa por el derecho al trabajo. Los datos lo confirman, afirma Fernández Vega (1989:26), según fuentes informativas de la CEPAL el sector informal urbano en México creció 82% en los últimos ocho años, el caso más significativo en el subcontinente. El salario mínimo real urbano no presentó avances desde 1982 y de ese año a la fecha dicho indicador experimenta un descenso real de 11.6 por ciento.

En otro orden, la depresión salarial ha conducido a deprimir el consumo alimentario que se refleja en una encuesta:

"llevada a cabo en 1983 en la ciudad de México e indica una disminución del consumo de aceite, azúcar, carne, frijoles, huevos, frutas, verduras, leche, pan y pescado. La disminución más pronunciada del consumo de aceite para cocinar correspondió al grupo más pobre; el 11.4% de las familias más pobres eliminaron la carne de su dieta por completo, el 7.5% eliminó los productos lácteos y el 6.5% eliminó el pescado. También la clase media baja modificó su dieta consumiendo productos alimentarios de menor costo" (Banco Mundial:1987:24).

Todo ello ha obligado a que los pobres de la ciudad comparten con los hijos menores otra fuente de ingresos, que muchas veces la asumen por iniciativa propia. Ante esto, la Secretaría de Educación Pública (SEP) creó un programa de atención a niños, adolescentes y adultos traqafuegos y desempleados de la zona de la ciudad de México. Los beneficiarios de este programa fueron uniformados con un mandil rosado y destinados a vender libros como ambulantes en las calles.

Los riesgos del trabajo cotidiano continúan, toreando vehículos para ofrecer sus productos, limpiando parabrisas, etc. Bien conocido es que el voluntarismo de la SEP quedará en la

intención porque el problema fundamental no radica en uniformarlos sino enfrentarlo y darle solución desde una perspectiva orgánica, integral y estructural.

4.2 Pobreza, informalidad y experiencias de promoción en el Perú (Lima)

Los efectos de la crisis durante la década de los años 70 y de los 80, condujo a la economía peruana a su mayor deterioro. El nivel de vida de la población había descendido significativamente afectando todos los ámbitos de la vida cotidiana y de la subsistencia. Los resultados de un estudio aplicado al 20% de la población de Lima, según Grados y Moore (1980), aproximadamente fueron: a) la mitad de los hogares estudiados lograron sus ingresos de actividades emprendidas por iniciativa propia (sector informal urbano); b) el 37% de pobreza urbana fueron obreros de bajo nivel de calificación o que trabajaron en pequeñas empresas con escaso capital; c) el 63.8% del gasto familiar promedio de la muestra estaba dedicado a alimentos; d) el 80% del gasto familiar promedio se distribuyó entre alimentos, pasajes (5%), equipamiento del hogar (4.2%), educación (3%) y medicinas (3%); e) por cada sol adicional de gasto familiar se usó 0.9 soles para alimentos y 0.1 soles para otros gastos; f) el nivel nutricional fue muy bajo. El promedio de cobertura calorífica fue de 72.5% y proteínica de 79.2 por ciento.

La conclusión de los autores para 1980, el resultado humano de la crisis fue: "desnutrición generalizada, desempleo, infimos niveles de vida, enfermedad; en suma, una vida intrahumana".

En los primeros meses de 1983, la situación se agravó notablemente. Estudios de caso realizados en Lima-Metropolitana Cono Sur por Vigier (1983), concluyeron en que alrededor del 10% de la población percibió menos del 50% del salario mínimo vital, el 30% alcanzó ese nivel y el 50% ganó entre uno y dos salarios mínimos. A pesar de que el 90% del presupuesto de la familia

promedio examinada se dedicaba a alimentos, vivienda y transporte, el 55% de las familias no cubrieron los requerimientos mínimos de calorías y proteínas.

Frente a esta deprimida situación, en la que el Estado olvidó su rol fundamental para la que se constituyó continuó creciendo aceleradamente múltiples formas económicas de subsistencia. No obstante, en el Perú tiene sus orígenes, según De Althaus y Moreli (1980), junto con la inauguración del proceso de industrialización por sustitución de importaciones y con las primeras oleadas migratorias rural-urbanas.

El Sector Informal Urbano (SIU) evoluciona a través de cuatro periodos pero ligados a los diferentes momentos del proceso de sustitución.

Durante 1940-1960 la tecnificación industrial engendró los primeros elementos de la descomposición de la estructura productiva, con una clara diferenciación al interior de la industria manufacturera. Sobre la antigua industria manufacturera, más artesanal y más competitiva, se superpuso un estrato oligopólico tecnológicamente superior y ahorrador de mano de obra. Su impacto fue, también, diferencial en las diversas ramas manufactureras. Simultáneamente surge la tendencia hacia el crecimiento del sector terciario (comercio, servicios), del trabajo doméstico y del pequeño comercio; ocupaciones que empezaron a absorber tanto a los inmigrantes andinos como a los desplazados del sector manufacturero.

Entre 1960-1970 la atracción del desarrollo industrial y del surgimiento de nuevas ramas, entre ellas la automotriz, produce el segundo oleaje migratorio y a la vez el incremento de los servicios, comercio, transporte, construcción que tendieron a organizarse de manera informal.

Mientras se incrementó el empleo en el sector estatal, el trabajo doméstico disminuyó ocupándose en actividades informales autónomas y atractivas como el comercio y las confecciones. La decisión por actividades informales del sector terciario implicaría un desplazamiento ascendente global hacia niveles menos

serviles. No obstante, el empleo informal en la industria fue superior en bienes de consumo que en bienes intermedios y en bienes de capital, respecto al auge sustitutivo industrializador.

Así, el mantenimiento de lo informal en las ramas predominantemente informales (alimentos, loza, vidrios, cuero, pieles) en términos de empleo, se debió al reforzamiento de una integración vertical insumo-producto final-comercialización al interior del sector informal. Razón explicativa de la existencia y desarrollo del comercio ambulatorio que se asoció al tipo de industrialización de las últimas décadas y a la concentración y segmentación del mercado urbano.

El tercer periodo 1970-1980, momentos de crisis del modelo sustitutivo, proliferaron las formas de subordinación directa a través de la subcontratación a domicilio en determinadas ramas (confecciones, metal-mecánica, establecimientos comerciales) debido al impacto inflacionario que indujeron a desplazamientos y reacomodos en la composición del sector informal. Además, la necesidad estructural para los intereses oligopólicos se apoyaron en estratos informales para la comercialización, reparación e incluso fabricación de productos industriales artificialmente caros.

Aun siendo el SIU un término que parte de una teoría diferente, según Studer (1980), coincide en grandes rasgos con el término de "producción marginal" como fue discutido en la década pasada y que responden a los fundamentos dicotómicos de dividir la sociedad en tradicional y moderno.

El cuarto periodo 1980-1988, la economía peruana se enfrentó a una crisis recesiva y depresiva en la que el modelo sustitutivo feneció y quedó al olvido. Se destruyó paulatinamente la industria nacional por la apertura competitiva al mercado de importación con nuevos productos a bajo costo y accesibles a los ingresos deprimidos de los sectores sociales. El comercio ambulante será una de las actividades con mayor impulso de crecimiento, en la que se oferta todo y de todo, diversificándose

los mercados ambulatorios dirigidos a los sectores más populares y a la clase media empobrecida.

El impacto de la crisis conllevó a desarrollar nuevas estrategias de sobrevivencia a una generación joven que nació en el marco de las condiciones de crisis de los años 70 y ahora tiene que enfrentarse en el ámbito laboral a otra crisis de mayor profundidad, con altos niveles de desocupación y consciente de que el mercado de trabajo está cerrado y que el Estado no es garantía de promocionar empleo (véase cuadro 13).

La llamada informalidad prolifera sin límites y se traslada de una generación a otra como aprendizaje cotidiano a las necesidades de subsistencia. Se institucionaliza y se legitima socialmente en aquel proceso solidario de productor y consumidor, vendedor y comprador que genera en los actores económicos la identificación de la utilidad y necesidad compartida.

Entendemos que no se dicotimiza el mercado. La presencia de la informalidad, opina Roberts (1988), es el mercado alternativo de trabajo normal al funcionamiento del capitalismo en las áreas periféricas del sistema. Esta viene creciendo articulada al capital y constituye, muchas veces, la salida más óptima para las grandes empresas, por medio de la subcontratación clandestina pero ligado a mantener e incrementar su capitalización.

En estas condiciones, el empleo informal respecto al empleo estatal aumenta sustancialmente al margen del apoyo gubernamental. Vereda (1988:14) afirma:

"De los 6.5 millones de personas que conformaban la PEA en 1985, 4.1 millones estaban ocupados en el sector informal urbano y en el Sector de la Agricultura Tradicional lo que representó dar empleo al 63%, por el contrario de los 34,722.4 millones de S/.83 que representaban la inversión nacional en empleos en 1985, estos dos macrosectores sólo tenían invertidos 4.598.8 millones de S/.83 lo que indica que de la inversión nacional sólo les correspondió el 13.2%. Mientras que los Sectores Estatal y Moderno Urbano que en 1985 empleaban a cerca de 2.2 millones de personas, representando el 33.8% de la PEA absorbían el 82.9% de la inversión nacional en empleo, equivalente a 28,792.2 millones de S/.83".

CUADRO No. 13
PEA DE LIMA POR SECTORES DE ACTIVIDAD

PEA	1981	1983	1986
PEA urbana de Lima-Metropolitana	100.0	100.0	100.0
Sector Moderno	56.8	54.0	51.2
Sector Informal	37.2	40.0	41.8
Hogares	6.0	6.0	7.0

Fuente: Ministerio de Trabajo y Promoción Social (MTPS), Lima, Perú.

Razón de ello, el autoempleo es la estrategia común y viable para un sinnúmero de artesanos, obreros despidos, etc., que se resisten al hambre y desarrollan desde sus propios hogares las posibilidades de subsistencia.

El espacio habitacional propio, alquilado, expropiado o invadido del limeño, migrante o habitante peruano no es sólo recinto familiar es, hoy en día, unidad productiva de trabajo desde donde surge la opción de la sobrevivencia. No la encuentra en el mercado laboral, la gesta, la desarrolla y la hace próspera desde su propio hogar, casa-unidad económica familiar.

La autonomía y creatividad frente a la necesidad sigue impulsando su crecimiento; en la actualidad, dice Vereda (1988:-23): "de los más de 2 millones de empleos que engloba la heterogénea economía informal como orden de magnitud, el 46% se dedica al comercio, el 26% a los servicios, el 21% a la industria, y el 7% a la construcción (el 72% no produce bienes)".

Esta situación se agudizó aún más en los últimos tres años, en el cual se ofrece al Perú un "futuro diferente" tras el discurso prometededor de la redistribución del ingreso, que quedaron en meras intenciones neopopulistas del presidente García y del gobierno aprista.

La recesión se profundizó con el ensayo heterodoxo que viene estrangulando diariamente la pobreza de la población nacional. Los datos, según Olivares (1989:12), son alarmantes para el Perú, la inflación acumulada en los últimos doce meses, de abril de 1988 hasta abril de 1989 fue de 4,329 por ciento.

"El salario mínimo mensual en abril de 1988 representó 31 dólares y un ingreso diario de poco más de un dólar.²² Y como consecuencia de ello aproximadamente más del 45% de la población total se ubica en condiciones de pobreza crítica. La mortalidad infantil alcanza una tasa superior de 93 por mil; el 37.8% de la población infantil padece mal nutrición crónica; sólo el 22% de los niños de 0 y 4 años han recibido las dosis de vacunación básica. El analfabetismo representa el 20% de la población total; poco más del 30% de los niños de todo el país están marginados de la educación escolar; existe un déficit de viviendas del 37%; de las viviendas existentes, el 48% no cuentan con servicios de agua potable y el 53% no disponen de servicio de drenaje".

Frente a este cuadro social de pobreza y al incremento del autoempleo en condiciones deprimidas, muchos investigadores e intelectuales vienen desarrollando alternativas y propuestas analítico-descriptivas para precisar las raíces y las causas que determinan el problema.

Las convocatorias surgen de diversas perspectivas y tendencias ideológicas (véase Capítulo I), cada una de ellas circunscritas a intereses político-partidarios coherentes al tipo de modelo económico que debe llevar la dirección del capitalismo en el Perú durante el periodo de la crisis.

El Instituto Libertad y Democracia (ILD) que dirige el doctor Hernando de Soto, a partir de un estudio empírico sobre

22 Un maestro con título profesional y con una carga de trabajo de 40 horas, recibe un sueldo de 78 dólares mensuales; igual remuneración reciben los médicos; por su parte, los dentistas, químico-farmacéuticos, nutricionistas, trabajadores sociales, técnicos de la salud, reciben remuneraciones que oscilan entre 74 y 48 dólares.

algunos problemas sociales de la realidad peruana El otro sendero plantea las causas de la informalidad similar a la economía subterránea que para México desarrolla el CESP. Sin embargo, ambos resultados llegan a una conclusión común, el problema es el Estado y la excesiva reglamentación y la burocratización que se traducen en la invasión de los ingresos tributarios cuyo principal factor es la "ilegalidad".

Pero no es casual que la ideología conservadora de la nueva derecha peruana, reaparezca con un discurso revolucionario y alternativo de defensa a los intereses de los informales aludiendo en la incapacidad del Estado para atender las necesidades de los desprotegidos.

No obstante, reafirmando sus principios éticos no puede ocultar la verdadera intención de juzgar a la economía informal como "desacato y anarquía". Pero es necesario encontrar un equilibrio en el mensaje y precisa el lado bueno del sector informal "la capacidad de hacer empresas, de juntar recursos", derecho reservado a los estratos superiores. Y por si fuera poco, criterios racistas se unen a la afirmación "el sector informal es el indígena, el más bronceado de la población" (Expansión:1987).

Pero la propuesta va más lejos de lo planteado; la actual polarización política al interior del partido gobernante (APRA) y de la Izquierda Unida (IU) han favorecido la organización y el reagrupamiento de la derecha a través del Frente Democrático (FREDEMO) que tiene como soporte ideológico al Instituto Libertad y Democracia (ILD), que había logrado una reinterpretación sugerente del vasto problema de la informalidad. El interlocutor principal fue Mario Vargas Llosa quien explotando su figura literaria internacional pretende recuperar consenso de los sectores medios a través del movimiento Libertad.

A la fecha, el FREDEMO ha elaborado su programa alternativo y el 12 de febrero de 1988 nació la Unión Formal-Informal (UFI), promovida por el ILD y la Confederación de Instituciones Empresariales (CONFIEP): en ella se planteó que el empresario formal y el informal pertenecen al mismo género dentro de la sociedad, y

que los empresarios formales más fuertes deberán tomar nota de esta concertación y arrastrar a todos los demás hacia la negociación con los informales.

La propuesta del ILD y de Hernando de Soto no sólo aparece como coherente en teoría sino que ha logrado una gran aceptación y la facilidad para traducir el gran proyecto político en la experiencia de la vida cotidiana. Ello lo confirma Palma (1988:11):

"en que el ILD no empieza repitiendo las tesis generales del neoliberalismo ni busca apoyo en la autoridad de Friedman o Von Hayek, pues eso lo encerraría en el debate con los intelectuales; más bien habla de la experiencia diaria, universal y enervante del exceso de trámite, a la que todos estamos permanentemente sometidos. Sólo luego pasa a proponer el repliegue del Estado para que la iniciativa particular pueda operar en espacio liberado; pero esa propuesta es una consecuencia de las experiencias comunes y no un punto de partida teórico".

La demagógica concertación (UFI) voluntarista y contradictoria desde su nacimiento fundados en los doce derechos que rigen la institución fue una decisión interesada del ideólogo del ILD. La UFI fue rechazada desde sus inicios por el directorio de la CONFIEP, pero autorizada a participar por sus miembros sólo a título personal.

Una vez más, hace eco la indiferencia y el distanciamiento del sector empresarial ante una decisión aleatoria que no los identifica ni les interesa. Ya en octubre de 1988 ambas partes afirmaban que la UFI estaba "estancada" y que la referida unidad nunca existió ni formal ni informalmente.

La incongruencia ideológica y las divergencias entre los intereses empresariales han declarado las intenciones de De Soto y el Movimiento Libertad; hecho que ha ingresado a un debate económico-político entre los intereses de la industria nacional (CONFIEP) y de la industria transnacional.

En este sentido, según Campodónico (1989), las ideas del "otro Sendero" apuntan en teoría, a la eliminación de los privilegios que otorga el Estado mercantilista a los grupos de

poder tradicionales, para permitir el pleno desarrollo de la "informalidad y del libre mercado". Pero De Soto en realidad busca la alianza con el capital extranjero y el desmantelamiento de la industria nacional.²³

Otra corriente de análisis imparte en el estudio de la informalidad y desarrollada desde una perspectiva estructural es aquella que está definida como la insuficiencia y necesidad de empleo adecuado ante el crecimiento de la oferta de trabajo y los factores que limitan la demanda de empleo.

Nos referimos al estudio operativo que se ha ejecutado para encontrar criterios de medición²⁴ del sector informal urbano en Lima-Metropolitana (cuadro 14).

CUADRO No. 14
FINANCIAMIENTO DE LAS ACTIVIDADES DEL SIU EN
LIMA-METROPOLITANA POR ACTIVIDAD ECONOMICA
1982

Origen \ Actividad	Producción	Comercio	Transporte	Servicios
Capital propio	86.3%	77.3%	79.6%	78.5%
Crédito formal	0.7%	1.7%	2.2%	1.1%
Crédito informal	11.9%	20.3%	12.9%	20.2%
No necesita	1.1%	0.7%	5.3%	0.2%

²³ La carta del ILD del 19 de marzo de 1989 dirigida al secretario del Tesoro de Estados Unidos, Nicolas Brady, con copia a James Baker, secretario de Estado de Estados Unidos y a N. Mercer, presidente de la Good Year, lo certifica. Debe aplicarse un "ajuste estructural con base de masas" en estrecha relación con el FMI y el Banco Mundial (véase Campodónico:1989:10).

²⁴ Existe un consenso entre los investigadores de esta corriente sobre la definición conceptual del SIU pero todavía no es posible precisar con cifras estadísticamente confiables la dimensión y el universo del sector, debido a la ausencia de un registro de unidades productivas informales.

Daniel Carboneto (Consejero Técnico Principal del Proyecto de Planificación del Mercado Laboral en el Perú, OIT-PNUD), introduce las bases técnico-operativas del ya tratado SIU por el PREALC desde 1970.

En coordinación con la Dirección General de Empleo del Ministerio de Trabajo y Promoción Social (MTPS), en 1981 se realizó la primera encuesta mixta (hogar-establecimiento informal) del país.²⁵

Este método desarrollado por PREALC consistió en identificar a través de los hogares a los establecimientos informales. La categoría "Sector Informal Urbano" consistió en escoger las ramas de actividad y las ocupaciones en la que se presume la existencia de ocupados informales tales como manufacturera, comercio y servicios, controlando ambas condiciones con el tamaño de la empresa (cinco trabajadores).

La combinación de variables: ocupación, actividad y tamaño de la empresa determinó la categoría estadística al concepto de informal.

En noviembre de 1983 nuevamente el PREALC, el MTPS y el CEDEP, con apoyo del CIDE, realizan una segunda encuesta con el mismo enfoque metodológico (cuadros 15 y 16).

Desde 1981 los expertos y consultores de la OIT han promovido la salida alternativa al problema de la informalidad vía la promoción de un programa de desarrollo microempresarial, especialmente en Ecuador y el Perú.

Los principales elementos de promoción constituyen lineamientos del empleo y las remuneraciones de aquel sector que desarrolla actividades por cuenta propia y con bajos niveles de productividad. Los elementos a que hacemos referencia son: la necesidad de financiamiento de capital, la capacitación en el área de la gestión microempresarial y el aprovechamiento organi-

²⁵ Sobre la metodología utilizada, véase Chávez, Eliana y Jorge Bermedo, "Los rasgos esenciales de la problemática de los estratos no organizados de la economía", Serie Apuntes, No. 8, Dirección General de Empleo, MTPS, mayo 1983, Lima, Perú.

CUADRO No. 15
 VOLUMEN PROMEDIO DE VENTAS MENSUAL Y ANUAL Y VENTAS
 DE EQUILIBRIO POR SECTORES (en dólares)
 1984

	Ventas mensuales		Ventas anuales		Ventas de equilibrio	
	(X)	Med.	(X)	Med.	(X)	Med.
Total sector informal	1 026	362	12 314	4 341	628	278
Sector productor	1 500	579	11 000	6 745	1 000	500
Sector comercio	600	350	8 000	4 000	575	270
Sector servicios	716	296	9 541	5 324	609	215

Fuente: Encuesta a Microempresas, Proyecto SIU Lima CEDEP-IDRC, 1984.

zacional de la población mediante la vigencia de actitudes solidarias rescatados por los programas.

En el marco de la promoción financiera se consideró el acceso a tres créditos progresivos variables en montos y plazos según se orienten a microproductores o a vendedores ambulantes. Están ligados a una intensiva acción de capacitación y seguimiento. El cumplimiento exitoso daría lugar al reconocimiento por algunas instituciones financieras, como "sujeto de crédito" al beneficiario cumplidor.

En el ámbito de la capacitación se dicotomizaron dos áreas: gestión empresarial y formación técnico-productivo; la segunda se desarrolla sólo para microproductores mediante un adiestramiento y a través de acciones de asistencia técnica y financiera.

Y para la promoción social se efectuó a partir del reconocimiento de la interrelación economía familiar y empresarial, característica de la microempresa. Se dirige al mejoramiento de los

CUADRO No. 16
DISTRIBUCION DE LOS INGRESOS POR TRABAJO DE LA PEA OCUPADA
EN LIMA-METROPOLITANA
1986

(en valores absolutos y en valores porcentuales)

Ingresos	Valores Abs.	Valores %	Valores Abs.	Valores %	Valores Abs.	Valores %	Valores Abs.	Valores %
Sin ingresos	60 414	7.27	1 641	1.35	21 358	2.06	83 413	4.20
Menos de 400 intis	117 762	14.17	58 557	48.06	32 799	3.17	209 117	10.52
Entre 400 y 799 intis	137 151	16.50	44 959	36.90	106 665	10.30	288 776	14.52
Entre 800 y 1999 intis	308 167	37.08	14 487	11.89	383 124	37.00	705 778	35.50
Entre 2000 y 3999 intis	157 931	19.00	1 648	1.35	314 463	30.37	474 041	23.84
Entre 4000 y 8999 intis	42 671	5.13	539	0.44	139 141	13.44	182 351	9.17
Entre 9000 y 14999 intis	5 227	0.63	-	-	22 136	2.14	27 363	1.38
Entre 15000 y 39999 intis	1 171	0.14	-	-	13 948	1.35	15 119	0.76
Entre 40000 y 98999 intis	585	0.07	-	-	1,725	0.17	2,311	0.12
Total:	821 078	100.0	121 829	100.0	1 935 250	100.0	1 988 260	100.0

Fuente: Encuesta de Hogares en Lima-Metropolitana, junio de 1986, MTRS-DGE.
Elaboración: Hernán Lázaro, CEDEP:Proyecto SIU.

aspectos organizacionales, prevención y atención de la salud, salubridad e higiene, orientados desde la perspectiva ocupacional.

Todo ello implica, según Kritz (1986), "la posibilidad de consolidar una clase de pequeños empresarios innovadores, no obstante las dificultades que enfrentan (falta de acceso al capital) despliegan una notable inventiva para ajustarse a esas carencias, evitar el desempleo y lograr un ingreso que les permita subsistir". Afirma el consultor de OIT.

En este sentido, los elementos de promoción son el fundamento de los objetivos económicos del programa de desarrollo microempresarial que para el Perú se indican:

- a) La consolidación del giro de negocios y expansión de los niveles de producción, empleo y ventas.
- b) Elevación del nivel de eficiencia y disminución progresiva de los diferenciales de productividad.
- c) Diversificación de la cartera de clientes y/o de la producción.
- d) Elevación de la capacidad de negociación con los compradores y proveedores del sector moderno.

Las expectativas del SIU que ofrecen los organismos internacionales por medio de los canales operativos y ejecutores que en Lima se representan por algunas instituciones públicas y privadas como PRODESE, IDESI, ACP, la Caja Municipal de Lima, entre otros, se traducen en instrumentos paliativos para el gobierno.

La urgencia de responder a un problema social que día a día es incontrolable y difícil de ingresar a una acción concertada con el amplio sector de productores y comerciantes que forman el llamado SIU, se ha optado por diseñar mecanismos de participación para un reducido grupo de informales que ofrecen garantías para la reproducción del sistema financiero y crediticio (véase cuadro 17).

CUADRO No. 17
 PROMOCION CREDITICIA DEL SECTOR INFORMAL EN EL PERU (LIMA METROPOLITANA)
 1983-1987

	Beneficiarios	Créditos	Montos	Horas
1. Municipalidad de Lima-Caja Municipal				
Total 1985-1986:	<u>3 185</u>	<u>5 119</u>	<u>7 423</u>	<u>2.06</u>
Micronegociantes	2 505	4 085	5 825	2.25
Microproductores	320	403	793	1.27
Club de Madres	245	461	602	1.12
Otros	115	160	203	2.34
2. Acción comunitaria del Perú (ACP) Prog. Progreso				
Total 1983-1986:	<u>9 619</u>	<u>38 507</u>	<u>5 323</u>	<u>3.70</u>
Micronegociantes	7 058	33 921	3 601	3.57
Microproductores	2 561	4 586	1 722	3.78
3. Inst. de Desarrollo del Sector Informal (IDESI)				
Total nacional 1986-1987:	<u>49 010</u>	<u>149 810</u>	<u>392 265</u>	<u>3.50</u>
Productores y servicios Comerciantes	16 495	49 245	-	-
	32 515	100 565	-	-
<u>Lima Metropolitana</u>	<u>21 550</u>	<u>78 100</u>	<u>215 778</u>	<u>5.00</u>
Productores y servicios Comerciantes	6 465	23 430	-	-
	15 085	54 670	-	-
<u>Provincias</u>	<u>27 460</u>	<u>71 710</u>	<u>176 487</u>	<u>2.00</u>
Productores y servicios Comerciantes	10 030	25 815	-	-
	17 430	45 895	-	-
4. Proyecto Conor Sur de Lima (VTH,SJM,VES)				
Total Dic.1985-sep.1986:	<u>159</u>	<u>422</u>	<u>891</u>	-
Micronegociantes	121	380	647	-
Hombres	43	128	233	-
Mujeres	78	252	414	-
Microproductores	38	43	244	-
Hombres	31	34	196	-
Mujeres	7	9	48	-
Total General:	<u>61 973</u>	<u>193 858</u>	<u>400 578</u>	-

Fuente: Municipalidad de Lima, Acción Comunitaria del Perú (ACP), Instituto de Desarrollo del Sector Informal (IDESI) y Resultados y Proyecto Cono Sur de Lima en tres distritos de la capital (Villa María del Triunfo, San Juan de Miraflores y Villa El Salvador).

(1) Miles de íntis, a excepción ACP cuyos montos son en dólares.

Elaboración: La autora.

Entonces, han surgido muchos proyectos y programas que se vienen aplicando en Lima-Metropolitana y otras áreas rurales del Perú con relativo éxito. Nos ocuparemos de las más importantes:

1. El Proyecto Desarrollo Social y Empleo en Comunidades Urbanas y Rurales (PRODESE) Lazarte:1986.

Emerge como iniciativa al interior del Ministerio de Trabajo y Promoción Social (MTPS) y con el apoyo de la OEA a partir de noviembre de 1984. Las acciones se orientaron a la promoción de empleo en los sectores marginados de la población: el SIU y las comunidades campesinas.

El proyecto, según Lazarte (1986), se inició en Lima-Metropolitana a través de la elección de un mercado adecuado para desarrollar una experiencia piloto. Se eligió al mercadillo "Paradita San Juan" del barrio de Condevilla del distrito de San Martín de Porres, con el propósito de recoger información sobre las unidades de micronegociantes y evaluar las necesidades del sector. Sobre estas acciones se erigió el programa de promoción en dos niveles: micronegociantes y microproductores.

La propuesta institucional del proyecto creó tres instancias de coordinación y ejecución de acciones:

- a) El fondo de garantías para el sector informal (FOGASI) creada en julio de 1985 como asociación privada para canalizar recursos financieros y humanos dirigidos al SIU.
- b) Los programas distritales de apoyo y promoción social a vendedores ambulantes y talleristas (capacitación, asistencia técnica y promoción social).
- c) El Centro de Estudios y promoción para el Sector Informal "Solidaridad" constituido en mayo de 1986, responsable de desarrollar esfuerzos de investigación y de la evolución de la problemática del sector.

Los avances del proyecto a fines de 1986 fueron:

- a) La aportación de la OEA de aproximadamente 110 mil dólares, pendientes 460 mil hasta diciembre de 1988.
 - b) El equipo base del programa lo formaron seis personas aportadas por la OEA y el MTPS, extendiéndose a 22 personas con el apoyo de otras instituciones.
 - c) El subprograma financiero ha otorgado aproximadamente 3,890 créditos por un monto de 4'348,900 intis. La morosidad de la cartera fue nula y el primer contingente egresado del programa hacia el sistema financiero formal se logró en agosto de 1986.
 - d) Se capacitaron a 4,015 beneficiarios a través de 75 talleres dictados y más de 5,100 horas de asistencia técnica.
2. Proyecto piloto de promoción de empleo y mejoramiento de ingresos en el sector informal urbano del Cono Sur de Lima-Metropolitana

El proyecto piloto, según Vargas (1986), se inicia en noviembre de 1985 con la firma del Convenio entre UNICEF, el Ministerio de Trabajo y Promoción Social (DGE) (apoyo técnico) y la Municipalidad de Lima-Metropolitana (PROME) como intermediario financiero que receptiona los fondos de la UNICEF a trabajadores en una cuenta especial de ahorro cooperativo, Fondo Rotatorio-Proyecto Cono Sur. La misma que se inscribió dentro del Programa de actividades que llevó a cabo el proyecto "Atención Integral del Niño y su Familia en los Pueblos Jóvenes del Cono Sur de Lima-Metropolitana", integrada por los sectores de Trabajo, Salud, Educación y UNICEF.

La promoción crediticia del proyecto correspondió a los micronegociantes y a los microproductores que tuvieron como mínimo dos años de antigüedad, ser residente y desarrollar la

actividad en la zona del proyecto y estar organizado en una asociación o gremio que lo presente ante el proyecto.

El Comité de Crédito formado por un representante de la Dirección General de Empleo y otro de la Caja Municipal de Lima (Caja Popular) consideró micronegociante a los vendedores que desarrollan su actividad en las calles formando mercadillos y ocupando espacios fijos o instalaciones no permanentes.

Los micronegociantes recibieron 121 créditos en total distribuidos como sigue: 43 beneficiarios hombres y 78 mujeres. Se otorgaron 380 créditos por un monto de 647 mil intis.

Los plazos de los préstamos fueron los siguientes:

LOS MICRONEGOCIANTES

	No. préstamos	Semanas	Cantidad I/.	Dólares
Plazo	1o.	4	hasta 1,000	72
	2o.	5	hasta 1,500	108
	3o.	6	hasta 2,000	144
	4o.	7	hasta 2,500	180
	5o.	8	hasta 3,000	216

Costo de mantenimiento: 2.84% mensual.

Garantía: Grupal (5 máximo, mínimo 4).

LOS MICROPRODUCTORES

	No. préstamos	Semanas	Cantidad I/.	Dólares
Plazo	1o.	4	hasta 6,000	432
	2o.	5	hasta 8,500	575
	3o.	6	hasta 10,000	719

Costo de mantenimiento: 2.84% mensual.

Garantía: Grupal (5 personas máximo, mínimo 4).

Los datos muestran que en los tres distritos más populares del Cono Sur la unidad de los microproductores es incipiente y se localizan en menor cantidad. De ello sólo 38 fueron los beneficiarios, de los cuales 31 fueron hombres y siete mujeres. Se otorgaron 43 créditos por un monto de 244 mil intis.

Durante diciembre de 1985 a septiembre de 1986 el Proyecto Cono Sur de Lima, ejecutado en tres distritos de la capital (Villa María del Triunfo, San Juan de Miraflores y Villa El Salvador), benefició a 159 personas entre micronegociantes y microproductores, otorgando 422 créditos por un monto de 891 mil intis (64,100 dólares) a plazos y tasas bajas.

3. La municipalidad de Lima

Durante el gobierno local del doctor Alfonso Barrantes Lingán, se realizaron algunas modificaciones en la política municipal. En relación al comercio ambulante, la Municipalidad había sido el ente regulador en el establecimiento de las zonas prohibidas, ejercida en base a una violenta acción policial.

Frente a este problema, se consideró que la comuna edil podría regular la ubicación de los ambulantes y promover el mejoramiento de sus ingresos por medio de los Concejos Distritales.

Las acciones se dirigieron a atender el problema en tres aspectos:

Primero, condiciones de trabajo y ausencia de seguridad social. Con una alta iniciativa se creó, según Castro (1986), el Fondo Municipal de Asistencia al Ambulante (FOMA), como forma de autoseguro, en el convenio con el Instituto Peruano de Seguridad Social (IPSS).

Segundo, para el financiamiento y mejoras en el ingreso creó el Programa Metropolitano de Mejoramiento del Empleo (PROME) por medio de un intermediario financiero la Caja Municipal de Crédito Popular que distribuyó las partidas presupuestarias para los fondos de operación.

Así, se promovió la participación de nuevos sujetos de crédito dirigidos a los microempresarios.

Tercero, se iniciaron programas de obras comunales con empleo intensivo de mano de obra a través de la organización de desocupados con los que se contrataron servicios de limpieza pública y mantenimiento, adquisición de algunos utensilios a talleres comunales o individuales.

Una de las acciones más dinámicas del municipio de Lima fue la reorientación de la Caja Municipal de Crédito Popular que inauguró agencias especiales en distintos puntos de la ciudad, con la intención de formar una red metropolitana. Dichas agencias fueron ventanillas para el otorgamiento del crédito, amortizaciones y ahorros y operaron comités de control y seguimiento para el cumplimiento de las amortizaciones de los sujetos de crédito.

No obstante, la labor de la Caja Municipal en la promoción financiera a las microempresas carecieron de valor legal por no estar contemplado en ningún dispositivo de la Ley Municipal.

La finalidad de la promoción dirigida a los microempresarios fue la constitución de grupos solidarios, para masificar el crédito con garantía solidaria que se derivó del Fondo de Promoción de la Microempresa (FOPROME). Destacaron las solicitudes de los clubes de madres dedicadas a la producción y a la comercialización y las Asociaciones de Ambulantes para adquirir o habilitar terrenos, adoptando la modalidad de micromercados.

A mediados de 1986 la Municipalidad tuvo la colaboración del proyecto del Instituto Nacional de Planificación (INP) INP-PNUD-OIT-Banco Mundial, además del Instituto Peruano de Administración de Empresas (IPAE), para efectos de la capacitación del personal de los municipios distritales.

En este intento la Municipalidad limeña benefició a 3'185 mil personas entre micronegociantes (2'505 mil) y microproductores (320 mil). Se otorgaron 5,119 préstamos por un monto de 7'423 mil intis (534,029 dólares).

4. Acción Comunitaria del Perú (ACP)

Fue creado en 1969 por un grupo de empresarios privados nacionales con el objetivo de servir a las comunidades de menores ingresos. Desarrolla programas y proyectos dirigidos a la organización vecinal en pueblos jóvenes, a la autoconstrucción de viviendas y al ahorro comunal, cuyo principal instrumento es la promoción crediticia y la asesoría de capacitación técnico-empresarial motivado por un programa curricular de carácter modular.

A partir de 1982, creó el programa "Progreso" con la finalidad de servir al sector de las microempresas. Según ACP las microempresas no se inscriben en los registros públicos, ignoran las leyes salariales y no pagan impuestos; factores de competencia desleal ante el sector formal. Razones que los obliga a trabajar con "puertas cerradas".

No obstante, los microempresarios son agentes económicos válidos e importantes y su participación debe contribuir a la economía nacional.

En este orden, afirma ACP, el crédito debe ser visto por el microempresario desde una perspectiva estrictamente comercial y no asistencialista.

En otro orden, respecto al número de beneficiarios, entre el 1o. de enero de 1983 al 30 de agosto de 1986, se favorecieron a 9,619 personas, entre microcomerciantes (7,078) y microproductores (2,561), lo cual equivale a 2,405 beneficiarios por año, dato que refleja el carácter del crédito dirigido a microempresarios de alta rentabilidad, con capacidad de atender los elevados intereses por los préstamos contraídos.

Se otorgaron 38,707 créditos a un promedio de cuatro créditos por beneficiario durante el periodo y por un monto de 5'323 mil dólares, al cambio de 1986 serían 73'990 mil intis.

CARACTERISTICAS DEL CREDITO

	<u>Micronegociantes</u>	<u>Microproductores</u>
	Se refiere a los vendedores de los mercados.	Se refiere a los dueños de talleres donde se proporciona un valor agregado a la materia prima.
Plazo	8 semanas	6 meses
Forma de pago	Semanal	Mensual
Tasa de interés	40% efectivo anual	40% efectivo anual
Montos +	1c. I/. 700.00 2c. I/.1,050.00 3c. I/.1,550.00	1c. I/.3,000.00 2c. I/.5,000.00 3c. I/.7,000.00
Garantía	Grupal	Grupal

+ Estos montos se dan como ejemplo, pues en cada oficina zonal del Programa Progreso, varían de acuerdo a la realidad de su ámbito.

5. Instituto de Desarrollo del Sector Informal (IDESI)

IDESI surge como una asociación civil con el objetivo de concertar iniciativas entre Estado y sociedad civil potenciando la actividad microempresarial del sector informal en el marco de la economía nacional.

El IDESI fue creado el 28 de febrero de 1986, bajo los lineamientos teóricos del enfoque histórico-estructural desarrollado por Carboneto y los expertos de la OIT.

Esta experiencia logró seleccionar a cincuenta microempresarios que fueron capacitados en 57 sesiones sobre gestión empresarial y se les otorgó 470 mil intis (33,813 dólares) como préstamo. Sobre las bases de este programa se implementaron nuevos y se ampliaron a otras zonas de Lima y a nivel regional. A octubre de 1988 se encuentran funcionando 18 IDESI regionales.

Las que se ubican en el Trapecio Andino: Apurímac, Ayacucho, Cuzco y Puno-Juliaca, creados en noviembre-diciembre de 1986 y Huancavelica en 1987.

Las que se ubican en el centro, norte y sur del Perú: Ancash, Arequipa, Cajamarca, Huancayo, Ica, La Libertad, Lambayeque, región Grau (Piura) y Ucayali, creados en 1987.

Y las que se ubican en la Provincia Constitucional del Callao y el Oriente: Callao, Huánuco, Loreto y Tarapoto, creados en 1988.

El IDESI desarrolla sus actividades en base a tres líneas de acción: crédito, capacitación y apoyo organizacional.

El concepto de IDESI (IDESI:1989) se fundamenta en la organización de los grupos solidarios formados por los microempresarios del sector informal (productores y microcomerciantes) que se agrupan para constituirse sujetos de créditos, como parte del programa.

Cada grupo solidario está integrado por cinco miembros, quienes deben ser propietarios de una microempresa distinta pero de giros y volúmenes de capital similares y con puestos de trabajo en la zona geográfica donde opera IDESI.

Primero, en relación al crédito el IDESI inició sus operaciones a través del crédito individual pero desde agosto de 1987 viene operando un nuevo sistema que es el crédito grupal dirigido al grupo solidario.

Las modalidades del crédito son dos: el pequeño crédito, que son créditos mensuales crecientes de acuerdo a escala para capital de trabajo. Y el crédito de desarrollo que se otorga para la adquisición de activos fijos y para capital de trabajo. En convenio con el Banco Industrial del Perú (BIP), el Banco Continental y el Fondo de Garantía para la Pequeña Industria (FOGASI).

El sistema financiero de IDESI se origina con la colaboración del Banco Central de Reserva del Perú (BCRP), organismo público financiero que creó el Fondo Nacional de Crédito para el Sector Informal (FONCRESI) con la finalidad de incentivar el

desarrollo del sector, administrando y canalizando los recursos del fondo.

Los intermediarios financieros están formados por entidades del sistema bancario, empresas financieras, mutuales y cooperativas de ahorro y crédito, cada una de las cuales suscriben contratos con el BCRP y con intervención de IDESI.

Las entidades financieras particulares son: el Banco Agrario del Perú, la Central de Crédito Cooperativo, la Caja Municipal de Crédito Municipal de Lima, el Banco Popular del Perú, el Banco Nor-Perú y el Banco de la Vivienda.

Los beneficiarios de un crédito solidario que el IDESI otorga tienen un costo mensual de interés comercial de 6.79% más los gastos de capacitación y gastos generales 1.28% que hacen un total de 8.07% de intereses. Los plazos de pago son de hasta cuatro a seis meses para los productores y de hasta dos meses para los comerciantes; obedeciendo los montos a una escala predeterminada en la cual el usuario tendrá acceso progresivamente, a montos en función de su puntualidad de pago.

Características del Crédito

	<u>Micronegociantes</u>	<u>Microproductores</u>
Plazo	2 meses	4, 5 6 6 meses
Tasa de interés	6.79%	6.79%
Costo de capacitación	1.28%	1.28%
	10. hasta 100 \$	10. hasta 250 \$
	20. hasta 150 \$	20. hasta 500 \$
	30. hasta 200 \$	30. hasta 750 \$
	40. hasta 250 \$	40. hasta 1,000 \$
	50. hasta 300 \$	50. hasta 1,250 \$
	etc. (crece de 50 en 50 hasta la salida del Programa)	
Garantía	Solidaria grupal	

Segundo, el IDESI bajo el lema "Tu trabajo es tu garantía", desarrolla programas de capacitación, requisito necesario para acceder a un crédito en dos modalidades:

- a) Orientación crediticia y gestión empresarial en cuatro niveles: inicial (sesiones), curso básico, curso intermedio y curso avanzado; relacionado al uso del crédito con elementos de gestión financiera y de formulación de los perfiles de inversión, diagnóstico y administración de la micro-empresa.
- b) Capacitación técnico-productiva (opcional) para mejorar la calidad de la producción y de la productividad.

Tercero, en relación al apoyo organizacional el IDESI impulsa la organización gremial, empresarial y social de sus miembros y a través de ella mediante la dotación de servicios básicos como: seguros, legalización, salud, etc. La organización se constituye en un instrumento para la ejecución de proyectos de desarrollo regional.

Evaluando las operaciones crediticias del IDESI consideramos que es una de las instituciones de mayor dinamismo crediticio debido a su capacidad de integración con el sistema financiero nacional, técnico y operativo del PREALC y de la OIT.

Durante 1986 y 1987 a nivel nacional se atendieron a 49,010 beneficiarios, correspondiendo una mayor participación a provincias (27,460 personas) y a Lima-Metropolitana con 21,550 beneficiarios. Se otorgaron 149,810 créditos que fue mayor en Lima (78,100 créditos) respecto a provincias (71,710 créditos). Por un monto nacional de 392,265 mil intis equivalentes al cambio de 1987 a 11'887 mil dólares.

Para Lima-Metropolitana el monto crediticio representó el 55% (215'778 mil intis) y para provincias el 45% (176'487 mil intis).

La amplia cobertura nacional de las acciones de IDESI, fundamentado en el proyecto alternativo que la OIT proyectó para

los países de América Latina, han permitido su reconocimiento y la aceptación de un amplio sector de beneficiarios que encuentran en el crédito una de las principales dificultades para el dinámico desarrollo de sus actividades productivas y comerciales. Toda vez que, los beneficiarios cuentan con un respaldo económico y de capital constituido para garantizar la acción del crédito y alcanzar la meta del dinamismo empresarial.

La confianza y el "éxito", entendido así por el IDESI sentó las bases para iniciar nuevos proyectos de cooperación técnica y financiera internacional con otros organismos, con la finalidad de conseguir más recursos de financiamiento crediticio para atender los créditos de desarrollo y la operación de los IDESI Regionales.

A la fecha, según IDESI (1987), se gestionan proyectos con las siguientes instituciones:

- Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), para el financiamiento de los centros de investigación de 15 IDESI regionales.
- Fundación Friedrich Ebert para el Programa de Capacitación en Lima-Metropolitana.
- El Fondo de Desarrollo Multisectorial para la operación de IDESIS regionales.
- El gobierno de la República Federal Alemana, para reacondicionamientos de embarcaciones de pesca artesanal.
- Fundación Naumann para el financiamiento de acciones de apoyo a la organización.
- El Banco Interamericano de Desarrollo para el financiamiento de una línea de crédito para microempresas del sector informal.
- Y se viene ejecutando un convenio de cooperación técnica con la organización no gubernamental NOVIB, de Holanda, que está financiando parte de la operación de los frentes del IDESI Lima y fondos de garantía para capacitación en la gestión de

líneas de crédito con organizaciones de trabajadores del Sector Informal.

Aunque la propuesta de De Soto y las acciones operativas de las instituciones crediticias que dirigen su apoyo al sector informal, parten de supuestos teóricos diferentes; el objetivo principal se orienta a constituir sujetos de crédito por medio de la organización gestora empresarial, cimiento sobre la cual se erige la dinámica capitalista del sistema. No cabe duda, que la acción de empresa está presente en cada momento, circunscrita a transformar la racionalidad de los microproductores y de los micronegociantes, quienes bajo la lógica tradición solidaria han venido reproduciendo la subsistencia en colaboración familiar.

La imposición de la racionalidad capitalista ante la iniciativa de forjar microempresarios prósperos, utilizando la bandera de la propiedad, es nada menos que el recurso oportuno para fomentar el individualismo y el egoísmo con criterio solidario. En la medida que unos capitalicen más que otros, ante los afanes del despegue empresarial, el grupo solidario habrá fracturado su pilar crediticio.

Ante la proliferación e invasión de las calles por el comercio ambulatorio y el crecimiento clandestino de las unidades productivas familiares, el Estado y el gobierno local han cambiado de estrategia. Se pasa de la represión policial, que no ha terminado, a la opción alternativa de desarrollo e integración del sector por medio de fuentes financieras de crédito estatal y privado a través de los diversos programas de capacitación y promoción. En esta perspectiva, se capacita para la formación de nuevos empresarios que deban contribuir a la economía nacional y se promueven nuevos grupos y organizaciones empresariales que con el mismo objetivo deban canalizar el desarrollo regional. Ambas tareas fueron olvidadas por el Estado y se responsabiliza en las manos de los llamados informales y marginados rurales el compromiso de las necesidades infraestructurales, productivas y sociales.

Reconocemos la ejecutiva labor voluntarista de las instituciones privadas y estatales que a las recomendaciones del PREALC han respondido con eficiencia y eficacia; pero también consideramos que su alcance sólo neutraliza el problema y que ésta va más allá de un préstamo crediticio. Sin lugar a dudas, las atenciones institucionales del crédito han logrado acercarse a los requerimientos de los microempresarios cuyos ingresos reproduce rentabilidad y acumulación relativa del capital; pero no han llegado a atender las necesidades de aquel productor y comerciante informal que apenas logra alcanzar la subsistencia-reproducción y que se conforma por casi el 60% de los informales que viven en condiciones de pobreza.

5. El comercio ambulatorio en México y en el Perú

El comercio ambulatorio conocido también como ambulante o comercio callejero constituye, hoy en día, uno de los principales problemas para el Estado y los gobiernos. Ante el crecimiento extensivo de vendedores quienes ofertan productos, bienes y servicios de todo tipo ocupan las calles de la ciudad desplazados en grandes concentraciones.

La calle ha sido reconocida como uno de los más importantes lugares de la actividad económica, que se remonta a través del tiempo (véase Capítulo II), con los primeros vendedores que anunciaban la primicia de los acontecimientos del día. Fueron los vendedores de periódicos, revistas y los vendedores de lotería que ofrecían un número para la suerte en la vía pública.

En las últimas dos décadas, la calle se ha constituido en centros de trabajo para un significativo sector de la población desempleada, ante la imposibilidad de encontrar un empleo y por el saturado mercado de trabajo que ha venido expulsando a un gran número de trabajadores debido al impacto de la crisis.

El comerciante sale a la calle, decidido a encontrar una ubicación que conocerá como sitio o puesto de venta para ofrecer sus mercancías a una diversidad de público que deberá atender.

La diversificación de la actividad ambulatoria y la gama heterogénea de giros de comercialización han permitido diferenciar las categorías de los comerciantes que se reflejan en el volumen del capital invertido, tamaño del negocio y en la calidad de los productos y servicios que ofertan.

Dichas características permiten dicotomizar los tipos de públicos que ingresan al mercado ambulatorio para demandar sus necesidades de compra; nos referimos al público clasemediero y al público mayoritario de origen popular.

Los bajos costos de las mercancías que se reducen bajando los costos de trabajo y disminuyendo el porcentaje de ganancia han desarrollado un comercio extensivo que es reconocido socialmente un público que día a día ve contraído sus ingresos.

Las modalidades de venta son muchas, desde la localización de un puesto fijo y semifijo hasta la de un ambulante migrante que busca la mejor oportunidad para vender (se acerca al público) ante la competitividad de los ofertantes en el mercado ambulante. Aprovechar un alto del semáforo o la parada en un grifo de los automóviles para acercarse a las ventanillas y ganar clientes, se ha convertido en una de las modalidades más usuales de los últimos años.

Las calles ya vienen siendo copadas y se buscan nuevos lugares de acceso para la venta; todo lugar será bueno mientras haya concentración de público. Las esquinas de los cines, los pasillos de los metros, las tribunas de los campos deportivos, las oficinas públicas y privadas, las escuelas, etc. El comercio ambulatorio se determina así como una opción alternativa al empleo o para la complementación del ingreso de aquellos que participando en actividades productivas tienen que desempeñarse como ambulantes los fines de semana o saliendo del primer trabajo.

Para las autoridades municipales el comercio ambulatorio es antiestético porque deprecia la imagen de la ciudad; y viene siendo reconocida como una actividad ilegal por no estar reglamentada y porque se ubican en las vías principales donde se localiza el comercio establecido.

Ante ello, el comercio ambulante es evasor de impuestos y se manifiesta en la reducción del PIB sectorial respecto a la participación nacional de los últimos seis años. La represión policial, el decomiso de las mercaderías y el desalojo han sido las respuestas más comunes de la autoridad edil (véase capítulo V).

La unidad solidaria y protectora de los comerciantes han permitido desarrollar formas de organización y de autodefensa a través de la concertación que realizan los dirigentes o líderes de los ambulantes.

En otro orden consideramos que es muy difícil obtener la cuantificación de este subsector ya que el ingreso y salida al mercado es fluctuante. El número de comerciantes aumenta en periodos de gran demanda, especialmente en días festivos donde el ambulante alcanza mayor dimensionalidad. Además la deficiencia en el registro y empadronamiento de los ambulantes no ha permitido contar con una fuente estadística que refleje cuantitativamente el número de vendedores. Los pocos estudios que existen sobre este tema se han fundamentado en encuestas o investigaciones de campo que organismos privados y/o públicos han realizado para particulares intereses, buscando el acercamiento a tan compleja actividad económica.

5.1 Comercio Informal: el ambulante en la ciudad de México

El comercio ambulatorio en México D.F. contempla una amplia cobertura de actividades comerciales, muy diferentes entre ellas, y básicamente heterogéneas. La venta comercial de un producto, bien o servicio es la actual alternativa para muchos jóvenes y adultos que se encuentran formando el ejército de los desocu-

pados. En esta actividad han incursionado muchos niños y adolescentes que se ven obligados a salir al mercado de trabajo ambulante debido al impacto de la crisis que ha empobrecido sus hogares. El pequeño ingreso que lleven a la unidad doméstica sirve como complementación para alcanzar la subsistencia-reproducción.

El comercio ambulante, como término y concepto descriptivo llega a ser imprecisa sino trascendemos los límites de la presencia física y nos ocupamos de conocerla como relación económica y social, cuya dinámica interna gira en función del uso intensivo de la fuerza de trabajo y de los orígenes de la inversión que se canalizan para el financiamiento de la acción comercial.

En la ciudad de México, según Rello y Sodi (1989), la polarización económica y la desigual distribución de la riqueza ha fomentado una estructura comercial ambulatoria plurimodal y multiheterogénea que ha diversificado en el mismo sentido los estratos económicos.

No obstante, el ambulante es conocido a través de dos grandes rubros: el comercio ambulante de alta rentabilidad y el comercio ambulante de subsistencia (Véase Capítulo IV), esta última, propósito de la presente investigación, y en la que también encontramos diferenciación de estratos de acuerdo a la dimensión y tipos de giros comerciales que le caracterizan.

En esta perspectiva, consideramos al comercio ambulante como un actor económico que contribuye al proceso de acumulación capitalista. Es un engranaje más del ciclo económico del capital, que se incorpora a las necesidades del capital, aunque éstas desarrollen necesidades intrínsecas de carácter familiar y artesanal orientados a la reproducción de subsistencia.

Recuperando a Meyer (1985), si se define a la actividad comercial como improductiva, esta es necesaria para la reproducción del ciclo económico; ya que es justamente en el proceso de circulación (comercialización de las mercaderías) donde se genera el valor y el plusvalor creados por la producción capitalista.

En este ámbito, el comercio ambulante al cual se dedican 600 mil personas en la ciudad de México, afirma Nava (1987), según estimaciones de la Cámara Nacional de Comercio (CANACO) y la Federación Nacional de Trabajadores no Asalariados, es agente intermediario de acumulación que contribuye vigorosamente al crecimiento del plusvalor del gran capital, a pesar que surge por los desequilibrios estructurales del capital y se profundiza ante el embate de la crisis industrial, económica y financiera.

Así, la red de acumulación también incorpora al pequeño comerciante de subsistencia, quien con infimos recursos tiene que llegar a los grandes mercados formales para abastecerse de mercancías y participar de la fase de circulación, medio que le produce ingresos monetarios mínimos con una intensiva explotación de la fuerza de trabajo.

Existe un implícito reconocimiento de las actividades delegacionales y del comercio establecido que el comercio ambulante, actor económico intermediario, genera plusvalor para el gran capital. Grandes capitalistas promueven la erradicación y mantienen el control del comercio de mayor rentabilidad. Razones por las cuales la Dirección de Vía Pública viene actuando contradictoriamente; por un lado, se apela exigiendo su registro, aun calificándose de competitivo y evasor y, por otro lado, se tolera lo acusado cómo ilegal, desleal y subterráneo.

Entre tanto, ante los desajustes del sistema económico, los empresarios del gran capital vienen ejerciendo dos caminos: unos, quienes por mantener sus niveles de ganancias e ingresos han optado por sumergirse a los bajos fondos de la subterrneidad comercial y, otros, que todavía se han mantenido por su capacidad de excedentes no tardan en apoyar la convocatoria.

El decrecimiento del PIB del sector comercial respecto a la PEA Nacional en México, desde 1982 a la fecha, es prueba fehaciente de que un sector del gran capital ha preferido inclinarse a la acumulación subterránea sin participar al Estado los jugosos excedentes. Pero la dinámica del sistema no acusa a estos agentes como los protagonistas sino a la red de vendedores ambulantes

(minoristas, clasemedieros y pobres) que constituyen el último eslabón de los agentes acumuladores.

El PIB del sector comercio en México para 1981, según CANACO (1988) representó 25.1% (1'221,376 millones de pesos de 1980) para 1987 el PIB había decrecido en 22.8% (1'094,794 millones) respecto al PIB Nacional.

Se responsabiliza al comercio ambulatorio de este descenso, pero no se considera que el crecimiento del desempleo y los bajos ingresos de la clase trabajadora de la ciudad metropolitana, incluía las clases medias, contribuyeron a este panorama económico. Según las cuentas nacionales afirma Nava (1987), en un año el consumo privado que representó el 60% del consumo total descendió 5.5%. Si en 1985 la demanda aumentó 3.3%, en 1986 cayó 4.4%. En este mismo año los comercios "no menores" (con más de cinco empleados o con más de 30 millones de pesos de ventas anuales), vieron reducidas sus ventas en 11.5 por ciento.

Pocos son los estudios que se han realizado en el Distrito Federal sobre el importante tema del comercio ambulatorio. Uno de los pocos trabajos es la preocupación oficialista de los comerciantes "formales" agremiados en la Cámara Nacional de Comercio en pequeño (CANACO).

Dos son los estudios empíricos ejecutados (el primero, en agosto de 1987 y el segundo, en agosto de 1988) que intentan desde un análisis descriptivo identificar los tipos de comercio ambulante en la ciudad de México y exaltar la dimensión de la evasión fiscal como eco de alarma para el Estado y los sectores privados. Los resultados de las investigaciones de campo concluyen en un recetario alternativo para formalizar el ambulante.

Para los investigadores de esta asociación de comerciantes, el comercio informal opera como "parásito de arroyos y banquetas", "lacría social" que se ha extendido por la crisis mexicana como "acto de libertinaje" contraviniendo el "orden jurídico establecido, los derechos del consumidor y la ecología, entre otros" (CANACO 1989:9).

A pesar de la euforia conceptual para caracterizar a la actividad comercial ambulante existen elementos causales que la objetividad empírica no puede negar por más que esté plasmado de ideología. El origen económico de los comerciantes ambulantes en el D.F. provienen en su mayoría de la "clase social baja" y caracterizado por ingresos "reducidos".

Fundamentalmente son migrantes rurales que provienen de pequeños poblados del interior de la república mexicana.

Según CANACO: "cerca de la mitad (46%) de los entrevistados manifestaron que ejercen esta actividad por problemas de empleo, ... el 40% ingresa a este tipo de comercio por obtener perspectivas económicas adicionales ... y el 14% de la muestra se dedica a él por tradición (herencia o invitación familiar)" (Ob. cit.:p. 24).

Los datos confirman las raíces estrictamente económicas del incremento del comercio ambulante de subsistencia (86%) en la que para unos, constituye una forma de autoempleo principal supeditado al único ingreso para la reproducción y, para otros comerciantes, es una actividad económica complementaria para aumentar los ingresos ante la insuficiencia de la primera ocupación que generalmente provienen del área de los servicios, como empleados públicos y/o privados, estudiantes o del comercio establecido.

Caso verídico es lo que declara:

FIDEL (35 años) Calle Corregidora. "Soy auxiliar de contabilidad en la delegación Ixtapalapa y vengo todas las tardes de 4 a 9 de la noche a vender juguetería. Usted sabe, ahora vienen de importación y son más baratos y se logra alguna ganancia. Lo que gano durante 15 años de trabajo no me alcanza para subsistir, soy un burócrata esclavo sin futuro y no quiero que mis pequeños hijos vegeten así. Mi sueldo en la delegación sólo cubre para el gasto; la renta y educación de los hijos ahora cuesta mucho. Me veo obligado a un segundo trabajo como ambulante, hoy no se encuentran empleos. Busco una casita de interés social porque ya nos han lanzado una vez. A ver si junto para el enganche, está difícil pero a ver si la hacemos.

Al igual que Fidel, quien saliendo de las oficinas de la delegación se quita la corbata y en tenis y chamarra se dirige hacia la búsqueda de otro ingreso, muchos trabajadores han modificado la norma legal de la jornada de trabajo. En promedio ésta se viene extendiendo de 8 a 14 horas diarias.

Hoy en día, laborar en dos o tres trabajos ocasionales se viene institucionalizando como un medio para equilibrar la reproducción laboral y familiar que antes se solventaba con uno. El comercio ambulante de subsistencia (CAS) es la alternativa más viable.

En otro orden, el nivel de instrucción o la especialización técnica no garantiza el futuro económico de la familia, razón por la que se encuentra en el trabajo ambulatorio un mercado más accesible a los requerimientos de la subsistencia, dedicándose tiempo completo al comercio y optando por la deserción escolar.

En datos que proporciona CANACO (1988:26), "el 38.3% de los ambulantes sólo tenían primaria, el 33.3% nivel secundaria, el 6.1% fueron analfabetos, el 17.3% educación media superior, el 2.5% nivel educativo técnico y sólo el 2.5% educación superior".

Ello da cuenta que la mayor concentración de ambulantes y el número de puestos que participan en las distintas modalidades del comercio ambulatorio se sitúan en las principales delegaciones donde hay mayor asentamiento de colonias populares. Seguido por el primer cuadro de la ciudad donde la afluencia de público es constante debido a la cercanía con los grandes centros de abastos.

Por ejemplo, entre las más pobladas es la Delegación Cuauhtémoc con las grandes concentraciones: el centro, Corregidora, Tepito, San Cosme y Circunvalación. En la Delegación Venustiano Carranza: la Merced y Circunvalación y en la Delegación Iztacalco: Santa Anita (Coruña) (véase Cuadro 18).

A la fecha se han registrado 82,584 puestos correspondientes a los cuatro tipos de comercios: mercados sobre ruedas, puestos metálicos, puestos aislados (en las afueras de las estaciones de metros, de autobuses y mercados) y concentraciones. El Tianguis-

NUMERO DE PUESTOS AMBULANTES POR DELEGACION EN EL DISTRITO FEDERAL

1988

Delegación	NUMERO DE PUESTOS				Total
	En mercado sobre ruedas y tianguis	Metálicos en vía pública	Aislados	Principales concentraciones	
Alvaro Obregón	1 426	496	293	-	2 215
Azcapotzalco	2 473	744	590	-	3 807
Benito Juárez	2 473	1 116	841	-	4 430
Coyoacán	5 329	2 108	781	-	8 418
Cuajimalpa	3 492	-	71	-	3 563
Cuauhtémoc	3 492	1 364	1 156	10 977	16 989
Gustavo A. Madero	6 693	1 500	1 682	-	9 875
Iztacalco	2 037	1 488	3 097	584	7 206
Iztapalapa	2 473	-	160	-	2 633
Magdalena Contreras	2 473	-	18	-	2 491
Miguel Hidalgo	1 339	3 250	842	-	5 431
Milpa Alta	2 473	-	19	-	2 492
Tláhuac	2 473	-	215	-	2 688
Tlalpan	2 473	372	215	-	3 060
Venustiano Carranza	1 630	1 240	1 095	2 224	6 189
Xochimilco	786	330	178	-	1 294
Gran Total	43 735	14 008	11 056	13 785	82 584

Fuente: Cámara Nacional de Comercio (CANACO), El comercio ambulante en la ciudad de México, 1988, México, D.F.

Bazar (28,194 puestos) es un tipo de comercio que sólo opera de uno a dos días a la semana; lo que haría un total de 110,778 puestos en la vía pública del Distrito Federal.

El incremento del comercio ambulante en la ciudad de México entre agosto de 1987 y agosto de 1988, afirma CANACO, fue del 40%. El dato muestra la expansión dinámica de esta actividad económica, principal recurso de autoempleo para los pobres de la ciudad metropolitana de México.

Respecto a la inversión promedio de un puesto de venta que se requiere para la instalación, en agosto de 1988 registró CANACO entre 2 millones mínimo y 4'500 mil pesos mexicanos como máximo, para los puestos en concentraciones.

Además de estos gastos, la inversión en la adquisición de mercaderías fluctúa de acuerdo al giro comercial cuyo promedio cuantificable fue:

	DE	HASTA
	(pesos)	
- Alimentos	500 000	1 500 000
- Ropa y calzado	1 500 000	4 000 000
- Electrónica, contrabando	3 000 000	10 000 000
- Bisutería	500 000	1 500 000

Los resultados de la CANACO, indudablemente se refieren a los puestos de alta rentabilidad con costos de inversión elevados que se diferencian de los comerciantes de subsistencia cuyas capacidades de inversión no llegan siquiera al mínimo requerible.

Lo que no considera CANACO es: de estos puestos que manejan los referidos giros, cuántos son realmente propietarios, asalariados o asociados, factor importante para justificar estos

montos. Asimismo, durante qué tiempo se puede formar este capital y los orígenes de la actividad ambulante en relación al tamaño del negocio y del puesto.

5.2 Comercio popular ambulatorio y vendedores ambulantes en Lima-Perú

El comercio ambulatorio en la ciudad de Lima constituye uno de los actuales problemas de mayor importancia que las autoridades ediles a la fecha no han podido resolver.

A diferencia de la Metrópoli Mexicana, ya desde 1970 era significativa su presencia y para 1980 la proliferación había rebasado los límites de control, fenómeno social que la prensa oficialista califica como una "bomba de tiempo" (El Comercio: 1988).

Los orígenes tradicionales de la venta ambulante se manifestó en el conocimiento oficial de muchos voceadores de revistas y periódicos, conocidos como los "canillitas", que trabajan en las calles de Lima. Además de los lustradores de calzado, emolienteros y algunos puestos ambulantes de libros. Estas fueron actividades económicas que se desarrollaron oficialmente con la venia de la representación municipal, pero consistió en una lucha ganada y otorgada por la capacidad organizativa de esta agrupación.

Pero el comercio ambulatorio continuó creciendo y, a excepción de éstas, fue prohibido como actividad y sancionado como ilegal hasta 1986 en la que se aprueba el reconocimiento y la reglamentación legal por medio de la ordenanza 002 (Reglamento del Comercio Ambulatorio) expedido durante el primer gobierno municipal de la Izquierda Unida (IU) y presidido por el Dr. Alfonso Barrantes Lingán.

Desde la perspectiva del Gobierno Municipal el tratamiento del problema ambulatorio en la capital limeña tuvo dos orientaciones durante la historia municipal.

La primera, de orden represivo, policial y persecutorio, fundado en las ordenanzas de carácter estético de la ciudad sin considerar que la aglomeración de comerciantes en la vía pública proviene de causas más profundas.

La segunda, de orden promocional, participativo y social, caracterizado por el diálogo y la concertación entre la autoridad edil y las organizaciones de ambulantes que se concretó en la constitución de una Comisión Mixta para atender de manera conjunta e integral este problema. Este enfoque se desarrolló durante el periodo 1984-1986 y en la que el comercio ambulatorio consiguió ser representado en el Parlamento Municipal por el consejal y regidor metropolitano Guillermo Nolasco Ayasta.

Sin embargo, el comercio ambulante de subsistencia en Lima es un viejo problema que vino creciendo como consecuencia del tipo de desarrollo estructural del Perú y, actualmente, ante el impacto recesivo de la crisis no sólo se configura por la falta de empleos, ni por ser legales o ilegales, sino la razón principal: es que existe una situación de pobreza en que los pobres de la ciudad tienen que nivelar sus ingresos insuficientes optando por diferentes alternativas. (R. Grompone:1985; Andrade y Cordano:1987).

Esto ha condicionado que en los sectores urbano-populares se asuman y se desarrollen ante diversas necesidades y contextos, formas de economía popular de subsistencia, basados en el trabajo intensivo, la ayuda mutua y la solidaridad organizada de sus participantes (Razeto:1985).

El comercio ambulante de subsistencia (CAS) es una de las actividades y en la que participan alrededor del 60% de los desempleados. El vendedor ambulante responde así, a las necesidades de un vasto sector de la población que adquiere productos y servicios "al paso" generalmente en pequeñas cantidades y a precios unitarios muy bajos.

La racionalidad económica del vendedor de subsistencia es mantener su sitio de venta ubicándose en vías de gran

concentraci3n de p3blico y garantizar el ingreso del d3a para la subsistencia-reproducci3n.

El CAS asimila la necesidad econ3mica de sus clientes y "vende barato", el fiado ser3 otra de las estrategias de comercializaci3n que se concede cuando se conoce al cliente y sus dificultades de pago. Por ejemplo:

JUANITA (48 a3os) Jir3n Ayacucho, Centro-Lima: "Yo vendo abarrotes como usted ve. Ahora ha crecido un poco mi negocio y mi capital, pero empec3 vendiendo velas, f3sforos, jabones, detergentes que compraba por unidades y por kilos aqu3 en el mercado central y los pon3a sobre un tablero. Tengo 28 a3os en este traj3n de levantarme a las cinco de la ma3ana y levantar todo a las ocho de la noche. Vengo diario de Com3n y compro la mercader3a que me falta para surtir, siempre buscando mejor precio. Yo aprend3 aqu3; si el puesto no tiene arroz, az3car, leche la gente no llega a comprar. A veces es muy dif3cil conseguirlo porque los grandes comerciantes especulan y lo esconden. Hacemos largas colas y pagamos lo que ellos quieren, tan s3lo por ganar algo y atender a la clientela que lo necesita. Si no, qu3 leche tomar3an sus hijos, y el arroz que es b3sico con un par de huevos fritos, ya tienen un almuerzo, caserito. La crisis ha afectado a los pobres por igual y, aunque quisiera, a todos no se puede fiar, si no con qu3 sigo surtiendo".

La polarizaci3n de los sectores sociales est3n bien diferenciados en la capital lime3a y en las mismas condiciones se manifiesta el comercio ambulante. El comercio ambulante de alta rentabilidad ubicados en puestos fijos y semifijos de los campos feriales absorbiendo toda la gama de giros comerciales en las 3reas c3ntricas y m3s urbanas de Lima (Cuadro 19).

Y los comerciantes ambulantes de subsistencia de infimos capitales ubicados en puestos ambulantes en los alrededores de los mercados populares, formando mercadillos y paraditas en las inmediaciones de los asentamientos populares.

Para estos vendedores el ingenio, el esfuerzo y la originalidad ser3n sus mejores recursos de venta. Tratar de encontrar mercader3as m3s baratas, recorriendo talleres de confeccionistas

CUADRO No. 19
UBICACION Y VALORIZACION DE LOS CAMPOS FERIALES EN LIMA-PERU

Nombre	Año	Area (M2)	No. de puestos	Comer- ciantes	Area media por puesto (M2)	Inversión (1)		Total inversión
						Munici- palidad	Comer- ciantes	
1. Asociación Pequeños	1983	1 150	200	259	4.00	57.7	302.5	390.6
2. Amazonas Lima	1980	4 370	400	445	4.00	262.6	255.0	517.6
3. Plaza Castañeda Lima	1982	1 620	196	257	4.00	4.4	117.8	122.1
4. Virgen de Lourdes Lima	1984	800	233	305	2.25	8.6	212.3	220.9
5. Polvos Azules Lima	1980	6 450	2 200	2 882	3.00	-	3 366.0	3 366.0
6. Miguel Grau Lima	1982	2 250	330	303	3.00	12.9	74.2	87.2
7. Las Malvinas Lima	1986	13 500	1 800	2 358	3.00	795.6	1 134.0	1 929.6
8. Naranjal San Martín de Porres	1985	<u>3 600</u>	<u>260</u>	<u>341</u>	6.00	8.8	182.0	190.8
T o t a l :		33 740	5 619	7 150		1 180.5	5 644.2	6 824.8
Miles de US Dólares:						84.7	404.9	489.5

Fuente: Instituto Libertad y Democracia (ILD).

(1) Miles de Intis de junio de 1986.

o grandes mercados mayoristas (La Parada, el Mercado Central, etc.) para comprar por docenas, por unidades, por kilos y hasta por montones. Por ejemplo, el mercado del calzado, publica el periódico Hoy (1987), los talleres clandestinos funcionan en distritos populares: La Victoria, el Rimac, San Juan de Lurigancho, y otras. Las zapatillas,²⁶ se encuentran en gran variedad y marcas, "Nike", "Adidas", "Tigre", igual que las famosas firmas mundialmente reconocidas, se pueden conseguir en el comercio ambulante por casi la mitad del precio. Y las consigue adquiriendo un lote de 28 a 30 zapatillas, invierte algo así como 2 a 3 mil intis (60 a 90 dólares).

Según la encuesta de hogares de 1986 en Lima-Metropolitana, la distribución de la PEA ocupada por ramas de actividad fue de 1'988 mil trabajadores, de ellas el mayor porcentaje (22%) correspondió al rubro comercio al por menor y representado por el 56% en rubros terciarios de la economía. En especial, la fuerza de trabajo femenina participa masivamente en el mercado laboral cubriendo actividades dentro del comercio y en los servicios básicos: comercio por menor 29%, servicios comunales 18%, trabajo en hogares 15% y restaurantes y hoteles 7%. Es decir el 69% de las mujeres trabajadoras se incorporan formal e informalmente al mercado urbano de trabajo (véase cuadro 20).

Los mayores avances logrados para el comercio ambulante de subsistencia durante el gobierno municipal de Izquierda Unida (1984-1986) fue la aprobación por el Congreso de la República del Proyecto de Ley de Comercio Popular Ambulatorio que dispone las normas y procedimientos para la promoción del CAS mediante la creación de centros de comercio popular y mercados minoristas de abastos. Se localizaron en terrenos baldíos que se tomaron por expropiación y la construcción de los mismos con el apoyo financiero del Banco Central Hipotecario y el Banco Central de Reserva.

²⁶ Es conocida en México como TENIS.

CUADRO No. 20

DISTRIBUCION DE LA PEA OCUPADA EN LIMA METROPOLITANA SEGUN

RAMA DE ACTIVIDAD, ECONOMICA Y SEXO

-En valores absolutos y valores porcentuales-

Sexo Ramas de ac- tividad económica	Masculino		Femenino		T o t a l	
	Valores absolutos	Valores %	Valores absolutos	Valores %	Valores absolutos	Valores %
Agricultura	13 423	1.15	6 087	0.75	19 510	0.98
Minería	10 548	0.90	1 671	0.20	12 219	0.51
Ind. Bs. Consumo	196 975	16.82	129 046	15.80	326 021	16.40
Ind. Bs. Intermedio	57 355	4.90	17 727	2.17	73 082	3.78
Ind. Bs. de Capital	55 614	4.75	5 567	0.68	61 181	3.08
Electric., Gas, Agua	6 440	0.55	1 109	0.14	7 548	0.38
Construcción	103 199	8.81	7 774	0.95	110 978	5.58
Comercio por Mayor	19 344	1.65	10 530	1.29	29 874	1.50
Comercio por Menor	206 364	17.62	238 383	29.18	441 746	22.37
Restaurant, Hotel	38 994	3.33	59 522	7.29	95 516	4.95
Transp. Almacén	115 926	9.90	18 324	2.24	134 250	6.75
Establec. Financieros	64 256	5.66	23 879	2.92	90 135	4.53
Servic. Comunales	181 199	15.47	143 544	17.87	324 743	16.33
Servicio Personal	93 284	7.96	31 047	3.50	124 330	6.25
Hogares	6 414	0.55	122 725	15.02	129 139	6.90
Aspirantes	-	-	-	-	-	-
T o t a l :	1 171 333	100.00	816 935	100.00	1 988 268	100.00

Fuente: Encuesta de Hogares en Lima Metropolitana, Junio de 1986. Ministerio de Trabajo y Promoción Social, Dirección General de Empleo.

Elaboración: Hernán Lázaro, CEDEP, Proyecto SIU.

A través de la ordenanza 002 (Reglamento del Comercio Ambulatorio), se creó el Fondo Municipal de Asistencia al Ambulante (FOMA) que fue financiado con la SISA (impuesto tributario por derecho de piso) que se cobra a los vendedores ambulantes. Se creó el programa de mejoramiento del empleo (PROME) fondo financiero para el otorgamiento de créditos a los comerciantes y talleristas para invertir en la instalación y el mejoramiento de las condiciones de venta. Funcionó la canalización del crédito desde el 5 de enero de 1985. Según los datos empíricos de nuestra investigación, realizados en noviembre-diciembre de 1988, el 41% de los comerciantes de subsistencia entrevistados, respondieron haber participado de un Programa Municipal o del gobierno en su beneficio; y el 59% quedó aislado y rezagado de los incentivos considerados para el CAS.

Respecto al tipo de programa, el 20.5% declaró haber sido beneficiado con apoyo crediticio; el 6.5% participó de un programa de capacitación para el mejoramiento de las ventas y del abastecimiento; el 12.5% fue atendido y organizado dentro de un plan de promoción de asistencia médica gratuita y, sólo el 1.5% se incorporó como beneficiario en los tres programas.

La institución que mayor apoyo otorgó a los beneficiarios respecto a los tres programas (crédito, capacitación y promoción) fue el IDESI (21%), y la Municipalidad de Lima (14%); en segundo lugar fue el Ministerio de Trabajo (4%), seguido por el Banco Industrial del Perú (BIP) (1%) y, por otras instituciones (1%).

Además, se firmó un convenio con el Instituto Peruano de la Seguridad Social (IPSS) para incorporar a los trabajadores ambulantes y a su familia a los beneficios de la seguridad social. La tributación se concertó de manera escalonada según los ingresos de los comerciantes y amparado por el D.L. 22482.

Respecto a las prestaciones del Decreto Ley, los trabajadores informales pagarán una aportación equivalente al 6.3% bajo las siguientes escalas:

- Los trabajadores cuyos ingresos mensuales son hasta una remuneración mínima legal, sobre el 50% de la misma.
- Los trabajadores cuyos ingresos mensuales son hasta dos remuneraciones mínimas sobre el 100% de la misma.
- Los trabajadores cuyos ingresos sean superiores a dos remuneraciones mínimas mensuales, aportarán de acuerdo al monto de dichos ingresos.

Respecto a la participación, se abrió la asistencia de los representantes de los vendedores ambulantes en el Directorio del Fondo Municipal de Asistencia al Ambulante (FOMA) y, en el del Programa de Mejoramiento del Empleo (PROME), además en los Órganos de gestión municipal, como son: la Comisión Técnica Mixta Metropolitana y las Comisiones Mixtas de Administración en cada Campo Ferial.

Respecto a la capacitación, se promovieron seminarios distritales con la participación de regidores y funcionarios municipales a los dirigentes de ambulantes para mejorar las condiciones de ventas y de abastecimiento.

Respecto a la promoción, con financiamiento del FOMA, se promovió la atención médica gratuita en los principales lugares de mayor concentración de comercio ambulatorio. Atención en pediatría y medicina general, campañas del despistaje del cáncer, sanguíneo y serológico, además del primer Consultorio Médico Permanente para los vendedores ambulantes, en el local institucional del FOMA.

Desde noviembre de 1986, con la nueva administración municipal aprista, en manos del doctor Jorge del Castillo, se han ido congelando los programas en favor de los comerciantes ambulantes debido a los desequilibrios financieros de la Caja Municipal de Lima.

Las nuevas acciones del gobierno edil han retomado la estrategia coercitiva y policial, bajo los principios de recuperación de la autoridad y el respeto a la imagen estética de la Lima Cuadrada y principales vías de comunicación.

La reubicación de los comerciantes ambulantes de subsistencia, trabajo realizado desde 1980 por el ingeniero Eduardo Orrego Villacorta, representante municipal de ese entonces y continuada por el alcalde de IU, doctor Alfonso Barrantes, fue una de las banderas de la campaña electoral del gobierno municipal aprista, promesas que han quedado en el estancamiento.

A la fecha se viene manteniendo cerrado el diálogo y la concertación con los vendedores ambulantes a fin de negarles el derecho ganado de participación en la gestión edil.

Mientras tanto, el comercio ambulante de subsistencia (CAS) continúa siendo la principal actividad, refugio frente al desempleo y el hacinamiento de las calles limeñas por los pobres de la ciudad, sigue creciendo con mayores márgenes de concentración.

El mercado negro de dólares del jirón Ocaña, Camana, Miraflores y otras calles de Lima en manos de jóvenes desempleados, es otra forma de ambulante que el sistema financiero y monetario del país ha provocado con la inercial devaluación monetaria del inti (moneda nacional) frente al dólar y la incontrolable inflación económica. Este espacio atractivo de especulación está formado por una red poderosa que controla el ingreso de dólares al país, cuya procedencia es de origen dudoso, pero que se ha convertido en el mejor mercado de lavadólares procedentes del narcotráfico y del contrabando. "El ministro César Vázquez manifestó que el mercado de Ocaña es una 'maquinita' extranjera muy peligrosa. Sin embargo, aseguró, que el gobierno no tomará ninguna medida traumática, puesto que existen numerosas personas que necesitan trabajar" (La República:1989:16).

CAPITULO IV
ESTRUCTURA SOCIAL DEL COMERCIO DE SUBSISTENCIA (CAS)
EN MEXICO, D.F. Y PERU, LIMA

1. Reflexiones teórico-metodológicos para una interpretación de la estructura social en el comercio ambulante de subsistencia

Los comerciantes ambulantes de subsistencia (CAS) en México, D.F. y en Lima-Metropolitana han incursionado en todo tipo de actividades comerciales y prestan toda clase de servicios que están al alcance de personas con bajos ingresos económicos, laborando en calles y aceras de la ciudad.

Así, muchas zonas urbanas de mercado ambulatorio intensivo, principalmente las ubicadas en las colonias populares, se han transformado en auténticos centros comerciales para la clase trabajadora: hay de todo y a bajo precio.

Sin embargo, este importante sector social de la economía al que se le conoce como vendedor ambulante es una categoría económica muy compleja e internamente muy diferenciada de personas que laboran en las calles de la ciudad.

Estos factores diferenciales de participación en la actividad económica comercial configuran su propia dinámica en torno a la reproducción social del CAS. Y sólo es posible comprender su desarrollo a partir de la unidad doméstica o grupo doméstico acompañado de la posición que ocupan en el mercado de trabajo ambulante (MTA).

Las condiciones estructurales en la que se crige la sociedad mexicana y la sociedad peruana, en los últimos 15 años, refuerza y agudiza el empobrecimiento del hombre del campo y la ciudad quienes asumen nuevas formas de comportamiento e inserción en la actividad productiva y comercial.

Por un lado, la descomposición de la familia campesina trae consigo la desintegración de la unidad doméstica, vía la migración permanente de recursos humanos jóvenes que salen de la economía familiar para ingresar a los mercados de trabajo urbanos.

Por otro lado, la saturación del mercado laboral y el incremento del subempleo y desempleo urbanos imposibilitan la incorporación a la actividad productiva de la actual población

generacional de fuerza de trabajo (hijos de migrantes) que mediante formas de acceso se autoemplean en ocupaciones muy precarias.

En consecuencia, la configuración de la estructura social del comercio ambulante de subsistencia (CAS), objetivo del presente capítulo, está determinada por una compleja y definida red de variables analíticas y operacionales que interrelacionan las necesidades de la familia nuclear y sus creativas formas de reproducción social.

Es decir, la lucha por la sobrevivencia en la familia nuclear, asume en el CAS la elección de un giro de comercialización o venta de servicios según sus capacidades (inversión, ingresos e infraestructura). Estos elementos caracterizan su ubicación en el MTA y definen los estratos sociales de la actividad comercial.

Las mismas que permiten establecer prioridades de giros en consideración a la procedencia migratoria, niveles de educación, grupos de edades, anterior experiencia laboral e improvisación y nuevas formas de cómo ganarse la vida para subsistir.

1.1 La fuerza de trabajo ambulante (FTA) y su ubicación en la estructura ocupacional de subsistencia

En Lima y en el D.F., así como en otras ciudades de Asia, Africa y América Latina se conjugaron varios fenómenos para producir un sector poblacional que se ve obligado a desarrollar estrategias ocupacionales y de subsistencia cada vez más específicas en el ámbito de la comercialización y de la prestación de servicios.

El CAS urbano en el mercado capitalista es una de sus expresiones ya que su existencia y desarrollo se asocia estrechamente, además de los factores demográficos y de estructura ocupacional, al tipo de industrialización de las últimas décadas y a la concentración y segmentación del mercado urbano.

Desde la estrechez del mercado interno, una industria intensiva en capital y artificialmente cara debe compensar la baja escala de producción con altas tasas de ganancia, tasas que se obtienen, entre otros medios, comercializando la mercancía a través del CAS. Así, productos costosos pueden llegar al mercado por medio de los vendedores ambulantes de subsistencia (VAS) gracias a sus costos operativos menores.

Desde el punto de vista del capital industrial, el CAS representa la posibilidad de utilizar mano de obra familiar en la comercialización de sus productos con la finalidad, por una parte, de captar la ganancia no retenida por la empresa familiar y, por otra, de acceder a los mencionados mercados periféricos urbanos.

Asimismo, los periodos cíclicos de la crisis estructural (Véase capítulo III) que las economías latinoamericanas¹ viven atravesando (México y Perú) han profundizado la quiebra y el cierre de muchas empresas en el sector industrial y han generado la descapitalización e improductividad del sector agrario, así como el empobrecimiento del campesinado.

Frente a esta situación el CAS se presenta como una alternativa de autoempleo que se desarrolla cumpliendo una doble función: una parte significativa del CAS se constituye frente a la crisis (1976-1988), para un importante sector social (empleado y subempleado) como una actividad económica complementaria, aunque permanente, de otro empleo, profesión u oficio, al cual el trabajador se dedica durante las restantes horas del día o semana; diferencialmente para el desempleado constituye la exclusiva y única actividad laboral, revistiendo sus funciones económicas las características de una actividad económica familiar.

¹ No pretendemos realizar generalizaciones teóricas para el conjunto de la región porque las particularidades de cada política económica reflejan su impacto diferencialmente en la estructura ocupacional y en la estructura salarial.

Es decir, la función dicotómica de una actividad comercial en el mercado de trabajo ambulante (MTA) define particularidades intrínsecas del sector social que se incorpora como FTA y su vinculación con el aparato productivo, determinado por la situación laboral.

En este orden de análisis, las categorías conceptuales que otorgan funcionalidad operativa al CAS en relación a la condición laboral son las siguientes:

=====

Comercio ambulante de
subsistencia
(CAS): actividad económica
complementaria

Sectores empleados y/o
subempleados

Forma económica de subsistencia o alternativa ocupacional que adicionalmente se realiza como una segunda actividad laboral durante algunas horas del día, fines de semana (sábados y domingos), quincena, temporalmente en periodos festivos, feriados durante el año. La complementariedad se torna necesaria para los sectores populares que requieren equilibrar sus ingresos, que por efectos de la crisis agudiza los niveles de subsistencia familiar.

- Horas de trabajo (4 horas diarias)
 - Por el periodo y frecuencia de la venta.
 - Por el tipo de establecimiento.
-

PEA entre ellos obreros, empleados del sector público o privado, estudiantes y artesanos que laborando en condiciones de estabilidad (8 horas de trabajo) y en condiciones de inestabilidad (media jornada, 4 horas de trabajo) se constituyen como vendedores ambulantes frente a la crisis, combinando sus actividades laborales. Ej.: madres de familia que combinan sus actividades domésticas con la venta ambulatoria.

- Promedio de ingreso mensual.
 - Promedio de ingreso familiar.
 - PEA empleada y subempleada.
-

CAS: Actividad económica permanente

Sectores desempleados

Única y exclusiva forma económica de subsistencia o alternativa ocupacional que se realiza con carácter de permanencia durante 8 a 12 horas del día, con participación de la familia nuclear. Es única fuente de ingresos necesarios para la subsistencia familiar, supeditado a la venta diaria de comercio ambulante.

- Horas de trabajo (8 a 12 horas diarias).
- Por el tipo de ubicación.
- Por el tipo de establecimiento.

PEA que no percibe ingresos, que no tiene empleo por diversos motivos: por su condición de migrantes que no encuentran trabajo, por despido masivo, por vencimiento del contrato de trabajo, etc. Se constituye como vendedor ambulante creando una originaria actividad económica o incorporándose al giro comercial de la familia nuclear.

- Porcentaje de la PEA desempleada.
 - Población migrante desocupada.
 - Población subempleada cesada.
-

Los criterios de medición para explicar la dinámica interna de cada actividad económica está determinado por su relación con cada giro de comercialización.

De esta manera, el CAS como una salida alternativa y creadora para la subsistencia-reproducción se desarrolla bajo la perspectiva de nivelar los ingresos en la unidad familiar. Según Elwert (1983), la mezcla de diversas fuentes de ingresos en una unidad doméstica, en parte ingresos de diversas relaciones de producción, no sólo se encuentra en la capa de los no asegurados. La unidad doméstica proletaria pura, la unidad doméstica independiente, etc., sólo existe como una hipótesis teórica de trabajo. En prácticamente cada capa encontramos una mezcla de diversas fuentes de entradas, en especial de ingresos provenientes del trabajo asalariado, de la producción simple de mercancías o del pequeño comercio y de la producción de subsistencia, y también-

incluso en la capa de los no asegurados-ingresos provenientes del arrendamiento de propiedades inmuebles, terrenos o habitaciones.

La incorporación al mercado de trabajo ambulante (MTA) de uno de los miembros de la unidad familiar,² supone la elección de un giro de comercialización que se desarrolla en el marco de las reglas del mercado capitalista, pero siguiendo estrategias de subsistencia intrínsecos, que es opuesta a la racionalidad de la acumulación.

En este sentido, la FTA en el CAS se orienta a reproducir las necesidades vitales de la unidad doméstica, en base a la intensidad del trabajo ambulatorio que rebasa los márgenes de una jornada laboral.

El dinamismo de la actividad comercial, en base a una elevada rotación económica de los productos de mayor consumo para la economía familiar, determinan en los vendedores ambulantes de subsistencia (VAS) un alto conocimiento en las fluctuaciones de los precios del mercado a fin de ofrecer productos accesibles a las necesidades de un público consumidor de origen popular.

Generalmente, la venta de consumo primario (productos agrícolas y comestibles), entre otros, son mercaderías de rotación rápida durante el día. El abastecimiento está ligado a una red oligopólica que controla el comercio mayorista. La competitividad comercial determina las fluctuaciones de los precios que también están relacionados al periodo de cosecha de algunos productos agrícolas o porque son de temporada. Así el VAS busca un mejor precio asequible a su capital del día y a los ingresos de sus clientes.

Esta característica distinta a la del establecimiento comercial capitalista, que se orienta a mantener e incrementar la tasa de ganancia, se opone a la racionalidad comercial de

² Sobre la participación económica familiar en áreas urbanas, una interpretación teórico-metodológico de nivel macroestructural, familiar e individual relacionando dimensiones demográfica, social y económica. Véase, García, Brígida y otros, "Familia y trabajo en México y Brasil", Revista de Estudios Sociológicos, Vol. I, No. 3, COLMEX, México, 1983.

subsistencia en sus diferentes formas económicas. El comercio establecido espera periódicamente a los agentes intermediarios que le abastecen de mercancías con cierta regularidad. Cuentan con un capital destinado a la inversión y al almacenamiento. Para el CAS el capital es la ocasión que permite ejercer la capacidad de trabajar.

Entonces, el ciclo biológico de la familia³ será determinante en el crecimiento y evolución de la actividad ambulatoria creando estrategias familiares de combinación de empleo en el sector comercial las que mantienen mecanismos de articulación intersectorial:

"producción artesanal familiar con comercio ambulatorio, también llamado integración vertical insumo-producto final, a nivel de las actividades informales. Articulación entre la producción manufacturera fabril y el comercio independiente. La articulación establecida entre las grandes empresas y el comercio ambulatorio" (Althaus, Morelli:1983; Chávez:1985:217).

En otro orden, pero en la misma perspectiva de análisis, la proliferación del CAS ha incorporado al MTA a la FTA nativa y a la FTA de origen migrante, que se enfrentan a las mismas necesidades de acceso a un sitio de venta a fin de garantizar las seguridades potenciales de su prosperidad.

Dos son los mecanismos utilizados en la ocupación de un lugar de venta. El primero: son puestos concedidos por la autoridad edil producto de constantes presiones, luchas y enfrentamientos de los CAS ante el desalojo de la policía municipal y federal. El ejercicio de la tolerancia y la designación de un sitio de venta responde al reconocimiento social adquirido, por amplios sectores populares, como unidades económi-

³ Entendemos por ciclo biológico a la reproducción de la familia nuclear y al crecimiento del tamaño de la familia que se incorpora como fuerza de trabajo al mercado comercial de la unidad familiar ambulatoria.

cas contestatarias a las necesidades de consumo accesibles a la economía popular. La respuesta oficialista es, entonces, el reordenamiento y la reubicación ante la incapacidad de la generación de empleos.

El segundo, son puestos gestionados por los representantes de un gremio o asociación de pequeños comerciantes, quienes otorgan la autorización de un sitio de venta en posesión. El mecanismo de afiliación gremial se constituye en una garantía para tener acceso a un sitio debido al poder de negociación entre los dirigentes y las autoridades municipales o delegacionales (véase capítulo V).

Así, la localización de un sitio de venta es para la FTA la unidad económica donde reproduce sus estrategias de sobrevivencia caracterizados por la condición precaria en la que desarrollan sus actividades. Con frecuencia, éstas se encuentran en la búsqueda de un giro comercial posible a sus capacidades de inversión y a la experiencia comercial que día a día le otorga la VAS. La venta en la vía pública será la fuente de aprendizaje para la FTA en el CAS.

"Si bien existen unidades productivas que logran insertarse adecuadamente al mercado, alcanzan niveles aceptables de estabilidad en el tiempo así como niveles de rentabilidad que les permite crecer y desarrollar, un volumen significativo de otras unidades productivas logran sólo reproducir su pobreza y en muchos casos desaparecer" (Chávez:1988:20).

1.2 Migración y función social del comerciante en el marco de la economía urbana popular

La migración como fenómeno social es parte de la estructura social, integra a su vez el contexto en el cual funcionan las unidades domésticas; la actuación de los individuos para migrar no está fuera de la estructura, y los márgenes de opción individual están delimitados.

Sin embargo, para la FTA de origen migrante la acción de migrar constituye un factor fundamental que permite relativamente asegurar la reproducción social de la unidad familiar. Su salida asume un compromiso económico que es voluntario, pero que forma parte de un proyecto común con la unidad doméstica.

Generalmente, la migración es parte de un proceso de concertación entre los miembros de la familia nuclear, donde la elección del emigrante se efectúa manejando múltiples aspectos. Estos pueden ser, la necesidad de un aporte económico que permita nivelar los ingresos deprimidos de la familia campesina, ante el elevado número de hijos, gastos necesarios, construcción de una vivienda, enfermedad o malas cosechas; ser el hijo mayor; haber alcanzado un mejor nivel de escolaridad y/o continuar los estudios para adquirir una profesión.

En este sentido, la economía campesina desarrolla estrategias económicas de diversificación, según Rodríguez (1986:54):

"merece señalarse aquella por la cual los campesinos, además de la producción en la propia parcela, con frecuencia comprometen a una o más miembros de la familia en actividades tales como venta temporal de fuerza de trabajo, producción para la venta de artículos por lo general de carácter artesanal, participación en actividades de comercio y servicios, a veces de manera permanente en los lugares de residencia a veces migrando temporalmente a zonas rurales o urbanas. En algunos casos directamente los miembros del grupo familiar desarrollan actividades en otros contextos geográficos de manera cuasi permanente (en pequeñas empresas o comercios en áreas urbanas, u ocupando tierras en áreas rurales) pero manteniendo lazos con la parcela de origen a través de remesas de dinero, intercambios de fuerza de trabajo a lo largo del año, entre otros".

Asimismo, para la FTA la migración constituye la dinámica social vinculada a la reproducción de subsistencia. Esta es planificada desde su salida hasta su lugar de destino. Frecuentemente, la mayoría recurre a amigos, paisanos, compadres (relaciones interpersonales) que se fundamentan en criterios de solidari-

dad y ayuda mutua (alojamiento, comida, experiencia y la asesoría en la búsqueda de un trabajo).

No obstante, para muchos CAS de origen migrante los lazos familiares en la migración:

"Son los vínculos con la familia en el lugar de origen, debido a la imposibilidad de mantenerse con el sólo usufructo de la parcela agrícola. Es la única estrategia que le permite complementar el ingreso familiar con el trabajo asalariado de uno de sus miembros. Las mujeres jóvenes asumen la ventaja de ingresar sin muchas dificultades en el mercado urbano, como vendedoras ambulantes o empleadas domésticas y los envíos monetarios el vínculo familiar con el lugar de origen". (Oliveira:1984:91)

Así, el VAS de origen migrante se incorpora al MTA llevando consigo el compromiso de estas responsabilidades, y lo comparte enfrentándose a la incertidumbre de la vida urbana y al aprendizaje cotidiano de la actividad comercial.

La función del CAS, en el marco de la economía popular, constituye un verdadero sistema de relaciones sociales que mantiene un alto grado de estructuración interna y de institucionalización normativa. Dentro de esa amplia gama de heterogéneas actividades económicas se manifiesta la diversidad de productos y servicios ofrecidos en función de la calidad y cantidad de la mercancía, del origen del abastecimiento, de los precios, de las modalidades de venta, de los rasgos socioculturales de los VAS que articulados entre sí forman la estructura interna del CAS.

El MTA en la que los pobres son comerciantes recepciona a otros sectores sociales que por efectos de una política económica inflacionaria y recesiva ha deteriorado sus niveles de ingreso. Según González Casanova (1987:9), "las clases medias tienden a convertirse en pequeña burguesía pobre, los obreros en trabajadores por su cuenta", lo cual determina que el mercado de los pobres mantenga la concurrencia de un público consumidor clase-mediero empobrecido. Esta situación proporciona al vendedor

ambulante criterios de calidad y variedad en el ofrecimiento de su mercadería, según el tipo de público al que deberá atender.

En este orden, la VAS es un objeto cognoscible que posee una organización. Se explica por su dinámica interna, por las necesidades de agremiación en la defensa de sus intereses (sitio de venta, alto a la represión, reconocimiento organizacional, etc.) y en la versión textual "es el primer requisito de toda ciencia. Esforzarse por conocer el conocimiento de lo social y lo social mismo es suponerles organizados. Ni lo social es un azar, ni lo conocemos por azar" (Bagú:1984:11).

Sin embargo, los VAS trabajan habitualmente en un mismo lugar, conocido por ellos como el SITIO DE VENTAS, primer elemento que interviene en la ubicación y el tipo de establecimiento.

Por las áreas donde los ambulantes venden sus productos y ofrecen su mercadería distinguimos dos tipos de VAS.

Por un lado, aquellos que trabajan permanentemente (esto es, de manera más o menos corporativa) en zonas rentables compitiendo abiertamente con el comercio establecido y en zonas donde las autoridades tácitamente toleran el comercio ambulatorio. Estos comerciantes son los mejores organizados y constituyen verdaderos centros comerciales de los pobres (La Lagunilla, Tepito, La Merced, etc., en el D.F. y Polvos Azules, Polvos Rosados, Las Malvinas, etc., en Lima).

Por otro lado, aquellos VAS que laboran dispersos por la ciudad y que expenden sus productos y ofrecen sus servicios sólo a determinadas horas del día o durante todo el día. Por ejemplo, los vendedores de alimentos en las puertas de las fábricas y oficinas a la hora del almuerzo y la comida, o los vendedores de cigarrillos, chicles y chocolates en las puertas de los cines y en la periferia de las estaciones del "Metro".

Por lo consiguiente, la categoría vendedor ambulante comprende un conjunto bastante heterogéneo de actividades a las que se dedican personas de diferente situación económica, segundo elemento que interviene en el tipo y calidad del establecimiento,

ejerciéndolo sus labores a distintas horas y empleando diferentes estrategias económicas.

En otro orden, el CAS en el marco de la economía familiar tiene vital importancia porque se desarrolla asumiendo el sentir popular y conociendo las limitaciones de la capacidad de compra de su público consumidor frente a la depreciación de sus ingresos. La comprensión de la actual situación por los VAS, genera criterios de elasticidad en torno a las modalidades de venta (venta al crédito por semana, la venta al fiado, precios accesibles, etc.). Una vendedora de comida preparada declaró:

ELENA, 35 años. "Actualmente no puedo subir porque veo que la gente no puede alimentarse con más precio. Pero necesitan comer. Hay que darles con menores precios y menos cantidad. Doy al contado y a otros les fío, sólo a seis. A la semana me pagan según lo que consumen porque me dicen si no pagamos con qué plata va a trabajar la señora. Algunos piden rebaja y por no perder esa gente les digo ya, porque también son pobres como yo".

De este modo, la VAS asumen su rol social, atendiendo a un tipo de público que en muchos casos subsiste con los ingresos del día y reproduce su subsistencia comprando al menudeo con lo que le pueda alcanzar. Se trata de una economía de día en día.

1.3 Tipología de las unidades económicas de subsistencia y composición de la estructura social

Para realizar una tipología del CAS es preciso conocer la funcionalidad interna de su estructura económica.

Así, consideramos que la estructura interna del CAS en Lima y en el D.F. se desarrolla en torno a una dinámica compuesta por la intensidad de capital, rotación económica y los niveles de capitalización; su funcionalidad tiene características diferenciales por cada una de las actividades económicas y de servicios.

Estas se relacionan con una infraestructura ambulatoria que se manifiestan por los diferentes tipos de establecimientos que se vinculan con la ubicación del sitio de venta o de servicio y las condiciones materiales del CAS.

Los criterios metodológicos que otorgan funcionalidad operativa a nuestra afirmación, considera las siguientes definiciones conceptuales.

Estructura económica del CAS

Es la dinámica funcional de las diversas actividades económicas (comercio y servicios) determinado por el capital social inicial disponible y necesario, la circulación económica del capital y la capitalización de sus operaciones económicas. Estas se diversifican de acuerdo al giro de comercialización y de servicios en niveles o estratos: grande, mediano y pequeño comercio.

- Intensidad de capital.
- Rotación del capital.
- Niveles de capitalización.

Actividades económicas y de servicios

Son cada una de las formas económicas de comercialización o de prestación de servicios que se desarrollan en el mercado ambulatorio considerando los niveles y el volumen de la venta. Estas se clasifican por giros de ventas.

- Ropa en general
 - Alimentos preparados
 - Baratijas
 - Zapatos
 - Libros y revistas
 - Jugos, bebidas y refrigerios
 - Mercería (chucherías)
 - Productos agrícolas comestibles
 - Frutas
 - Panadería
 - Carnes, pescado
 - Cristalería, lojería
 - Hierbas medicinales, etc.
-

Infraestructura ambulatoria

Se constituye por el equipamiento físico-espacial del mercado ambulante, de los instrumentos de pesas y medidas necesarios para la venta que requieren cada una de las operaciones económicas comerciales y de servicios y de su ubicación como área consolidada.

En México:

- Tianguis
- Mercados sobre ruedas
- Puestos metálicos
- Vía pública

En Lima:

- Mercados populares
 - Campos feriales
 - Mercadillos
 - Paraditas
-

Tipos de establecimiento

Está determinado por las diferentes formas de instalación física comercial, desde los cuales los VAS ofrecen sus mercaderías o sus servicios en las respectivas zonas habituales de expendio. Estos se caracterizan por su facilidad de desplazamiento y por el hecho que los comerciantes ambulantes no son propietarios del lugar donde venden sus mercaderías.

Reconocemos una multiplicidad de actividades económicas y de servicios con una heterogeneidad implícita a cada giro de comercialización, algunas no significativas en cuanto a su permanencia. Considerando estas limitaciones hemos clasificado las actividades de comercio más generales y frecuentes que proliferan en Lima y en el D.F.

Lo propuesto nos permite polarizar la amplia gama del CAS en general y definir dos grupos diferenciales: El comercio ambulante de mayor rentabilidad y el comercio ambulante de subsistencia (CAS). Este último objeto de nuestra investigación.

Actividades económicas y de servicios	Estructura económica	Tipo de establecimiento
1) Venta de productos agrícolas comestibles (frutas, hortalizas, etc.)	Capitales relativamente bajos Rotación económica alta Capitalización baja	- carretas - triciclos
2) Venta de textiles (telas, ropa en general)	Capital relativamente alto Rotación económica baja Capitalización alta	- carretas - tubulares - tableros
3) Venta de productos varios al menudeo (golosinas y miscelánea)	Capitales muy bajos Rotación económica alta Capitalización muy baja	- plásticos sobre el suelo - caminantes
4) Venta de servicios (comida y alimentos preparados)	Capital inicial elevado Costo operativo bajo Rotación económica rápida Capitalización relativamente baja	- Kioskos - canastas, baldes - carretas - triciclos

a) Características del comercio ambulante de mayor rentabilidad

- La conforman un menor número de comerciantes en relación al CAS.
- El producto económico que generan les permite obtener elevados excedentes que no se registran fiscalmente.
- Requieren de gruesos recursos económicos para la instalación y operación del negocio.
- Cuentan con mayor escolaridad, noción mercantil empírica o teórica.

- Operan como vendedores independientes o en grupos.
- El sitio de venta lo adquiere a través de un líder, de una asociación gremial o por reubicación.
- El costo del puesto en la vía pública depende de la ubicación.
- Pagará a la tesorería delegacional, al líder o a la autoridad municipal (sisa) por derecho de operación.
- Los dirigentes gremiales le garantizan las operaciones de venta, de la instalación y de su permanencia.
- Una mínima proporción de comerciantes que se dedican al comercio ambulante de alta rentabilidad, son vendedores que han perdido su empleo como asalariado, utilizando recursos obtenidos de la indemnización para instalar y operar una actividad comercial.
- Se iniciaron con recursos mínimos producto de préstamos familiares, amigos, etc., para gastos iniciales de la instalación del negocio.
- Los comerciantes ambulantes de mayor rentabilidad reciben créditos en especies que les proporcionan sus proveedores, tanto en productos nacionales como de contrabando. En el caso de productos nacionales, el crédito se proporciona por pequeñas y medianas fábricas ya sea de las convencionales o bien clandestinas. En el caso de los artículos de contrabando, aunque el crédito se da en mayor medida, son los distribuidores mayoristas quienes facilitan dicho financiamiento.
- Son negocios eminentemente familiares, las atienden miembros de la familia nuclear (padres, hijos, hermanos, etc.).
- En mínima proporción los dueños de los puestos ambulantes contratan personal.
- Las contrataciones de este personal se realizan bajo compromisos verbales, fuera de la normatividad legal y laboral.
- Se encuentran en su mayoría organizados en agremiaciones cerradas por quienes manejan los puestos, resultando difícil integrar a otro vendedor más.

b) El comercio ambulante de subsistencia (CAS)

Está formado por el conjunto de VAS que se encuentran diseminados en las calles, en los mercadillos y en las paraditas ocupando puestos fijos o móviles para la venta de productos al menudeo y de servicios. Requieren menores recursos de capital y no generan excedentes sólo los necesarios para la subsistencia-reproducción. Operan con niveles salariales equivalentes o muy inferiores al mínimo legal sin garantizar la satisfacción plena de las necesidades básicas de la FTA.

Los diferentes tipos de actividades comerciales y las diversas clases de servicios mantienen escalas de diferenciación interna que se dicotomizan en dos niveles.

El nivel superior de la comercialización ambulante de subsistencia:

Es el conjunto de las unidades económicas de comercialización capitalista simple que participando de las leyes del mercado manejan criterios de racionalidad económica de subsistencia. Funcionan con carácter de permanencia y han logrado la posesión de un sitio de venta que les permite mantener un tipo de establecimiento en regulares condiciones. Desarrollan su capacidad financiera mediante la organización concertada de tandas, juntas, panderos en base a relaciones de solidaridad y cooperación. La modalidad del crédito se basa en la consignación de productos y la confianza a la puntualidad de los pagos.

El nivel inferior de la comercialización ambulante de subsistencia:

Es el conjunto de las unidades económicas de comercialización en condiciones precarias. Se subordinan a las leyes del mercado por improvisación. Funcionan en forma inestable, por periodos y corriendo el riesgo de desaparecer. No poseen una instalación física para expender sus productos, la portan en el suelo o en las manos. Se encuentran desorganizados por la temporalidad en el trabajo y por la expulsión del mercado ante la pérdida de sus deprimidos capitales. Como comerciantes de

servicios se venden a cualquier precio y no denuncian su sobre-explotación por temor al despido.

Nivel superior de la comercialización de subsistencia	}	Unidades de comercialización capitalista simple	Microcomercio
		Unidad de comercialización de productos artesanales	Artesanado de diferentes oficios y habilidades
		Unidad de comercialización de servicios de subsistencia	Servicio doméstico Servicio de reparación múltiple
Nivel inferior de la comercialización de subsistencia	}	Unidades de comercialización precarias de subsistencia	Vendedores al menudeo (2a. y 3a. calidad)
		Unidad del ejército de proletarios desempleados	Asalariados por horas Eventuales

c. Composición de la estructura social

c.1. Nivel superior de la comercialización de subsistencia

- Microcomerciantes:

Son unidades económicas de comercialización y está formado por un comerciante propietario o por 2 a 5 vendedores ambulantes que trabajan asociados manteniendo relaciones de familiaridad y

parentesco. Mancomunadamente invierten un elevado capital comercial adquiriendo ganancias líquidas de tres o más de cuatro salarios mínimos que se distribuyen proporcionalmente. Están capacitados para subcontratar verbalmente a uno y tres asalariados con remuneraciones por debajo del mínimo de subsistencia. Predominan vendedores del sexo masculino, entre los más experimentados con mayores niveles de escolaridad. Las diferencias las encontramos en la elección del giro de comercialización: venta de ropa y textiles en general, productos agrícolas comestibles, venta de comida preparada en kioscos, venta de zapatos y tenis, venta de libros y revistas, etcétera.

- Comerciantes de productos artesanales de diferentes oficios

Son unidades económicas de comercialización formado por aquella fuerza de trabajo ambulante (FTA) que produce y comercializa sus productos artesanales fabricándolos en casa. Su trabajo se hace extensivo a la familia nuclear estableciendo relaciones cordiales de ayuda mutua. Son, también, comerciantes de origen migrante de los estados más cercanos del D.F., procedentes de comunidades indígenas mazahuas, otomíes, mexicas, zapotecas del Estado de México, Puebla, Hidalgo y Oaxaca, respectivamente, entre otros. En Lima son indígenas del Altiplano puneño y del Cuzco que migran temporalmente trayendo artículos tejidos de lana.⁴ Un producto artesanal puede estar hecho con la participación de toda la familia. Se diferencian estratos socioeconómicos según los márgenes de inversión y la experiencia adquirida en la ciudad con las consecutivas migraciones de retorno. Perciben ingresos de uno

⁴ Sus orígenes de las chompas puneñas devienen de una política norteamericana para América Latina, "Alianza para el Progreso", que a través de los "alimentos para la paz" y una pequeña remuneración por chompa tejida, convocó al aprendizaje de tejer chompas (Alvareda:1988:15).

a tres salarios mínimos o más tratándose de las materias primas utilizadas en la confección de las mercaderías que ofrecen.

La producción de artesanías se puede definir, según Albareda (1988), en base a tres criterios: por el ámbito en el cual se realiza la producción artesanal (artesanía rural y artesanía urbana); por el grado de incorporación de técnicas más avanzadas (artesanía tradicional y artesanía moderna), y por la función que cumplen (para el consumo o para la venta), por ejemplo, vendedores de suéteres⁵ de lana, tejido artesanal (tapices, mantas, etc.), adornos, bisutería artesanal, etcétera.

- Comerciantes asalariados

Son unidades económicas que comercializan FTA a unidades de mayor rentabilidad. Se incorpora el MTA vendiendo un servicio mediante relaciones de contratación verbal por tiempo definido o por el tiempo necesario de su ocupación. Perciben ingresos relativos, como asalariado, menores, equivalente o por encima de un salario mínimo. Tienen la posibilidad de compartir uno o dos trabajos durante la semana, excepcionalmente, para completar sus ingresos conjugando la venta de productos con la venta de servicios. Un alto porcentaje de jóvenes (hombres y mujeres) participan en estas ocupaciones con niveles de escolaridad entre primaria y secundaria incompleta. Por ejemplo, el servicio doméstico y el aseo de limpieza a particulares, los asalariados en el servicio de preparación de comidas en pequeñas fondas o comedores populares, los aprendices mecánicos en pequeños talleres de reparación de automóviles, motocicletas y línea blanca, entre otros.

5

A los suéteres se les conoce en Lima-Perú como chompas.

c.2. Nivel inferior de la comercialización de subsistencia**- Comerciantes de productos al menudeo**

Son unidades económicas de comercialización formado por la FTA que vende productos o servicios personales en condiciones deprimidas y precarias. Manejan escasos capitales que obtienen en base a préstamos familiares o amigos obteniendo ingresos muy por debajo del salario mínimo. Son VAS al menudeo y por unidad. Observamos una gama diversificada de productos, desde los estrictamente domésticos y comestibles hasta los de contrabando cuya presencia va en ascenso. Una de sus modalidades es abordar los autos en medio de las calzadas y otra subir y bajar en las unidades de transporte público buscando al cliente para ofrecer sus productos, por ejemplo, dulces, baratijas y misceláneas de segunda y tercera calidad a ínfimos costos, vendedores de cigarrillos por unidad, etc., y vendedores de servicios personales, como limpiador de parabrisas, lavador de autos, aseo de calzado, músico y fotógrafo ambulante, etcétera.

- Comerciantes del ejército de proletarios desempleados

Son unidades económicas de comercialización en condiciones de angustia y desesperación ante la elevada desocupación, despedida intempestiva, paralización forzada en sus centros de trabajo, huelgas indefinidas, reducción de la jornada laboral y de presidiarios en libertad, entre otras, que desarrollan cualquier ocupación precaria y deprimida para subsistir. Está formado por la FTA que eventualmente y por horas se incorpora a vender cualquier habilidad personal, muchas veces en contra de la salud pero desafiante ante la dureza de la vida y el hambre.

Son también vendedores eventuales que proliferan en las ferias o días festivos de mayor demanda comercial (fiestas navideñas, día de la madre, día de la amistad, aniversarios

nacionales y regionales, etc.). Muchos de ellos abandonan los estudios (adolescentes) y pierden la intención inicial del "cachuelo"⁶ y se constituyen CAS definitivos al encontrar la respuesta: la necesidad de trabajar. Los más deprimidos son los tragafuegos, los recolectores de desperdicios, los ropavejeros, etcétera.

2. Estructura social del comercio ambulante de subsistencia en México (Distrito Federal)

Para realizar una explicación de la composición de la estructura social en la ciudad de México, consideramos necesario penetrar a la heterogeneidad de tan complejo problema a partir de un estudio empírico de campo que nos permite el acercamiento con la realidad específica. La misma que nos ha servido para comprender cuán abstracta es la categoría "vendedor ambulante", toda vez que nuestros datos confirman la marcada diversificación en cada tipo de ambulante y particularmente es más profunda la diferenciación por cada giro de comercialización.

Los desniveles antagónicos entre el comercio de mayor rentabilidad y el comercio de subsistencia están caracterizados por las diversas formas de inserción a la actividad comercial y a un conjunto de variables sociales, económicas y culturales de la estructura social mexicana; las que otorgan justificación de su presencia como fenómeno social.

Dicha inserción tiene sus orígenes desde la estructura interna de la familia nuclear y sus necesidades de subsistencia, tanto del campo y de la ciudad; de la compartimentación de un proyecto común de la unidad doméstica frente a la decisión migratoria; de las formas de incorporación a la vida urbana y las

⁶ El "cachuelo" expresión del lenguaje popular que identifica al trabajo realizado eventualmente por horas o por un periodo muy corto (3-4 días, una semana o un mes).

creativas formas de autoemplearse hasta la elección del único mecanismo de sobrevivencia: la venta ambulante, en consideración a las capacidades de inversión y de capitalización propios, solidarios y/o precarios.

La investigación empírica la hemos dirigido a cuatrocientos (400) vendedores ambulantes que se ubican en las once (11) delegaciones de las 16 existentes (descartando cinco de ellas por no ser representativos para la muestra según el estudio piloto), distribuyéndose 400 cuestionarios de manera homogénea en los cuatro puntos cardinales de la ciudad de México, así como el centro de la misma.

Se aplicaron 40 cuestionarios por delegación, dejando un margen de 40 cuestionarios para cubrir imprevistos; durante los meses de agosto-septiembre de 1988.

En la recopilación de los datos empíricos se priorizaron 4 giros de la actividad económica y de servicios: la venta de productos, alimentos y comida preparada; la venta de ropa y textiles en general y la venta de artículos varios al menudeo, de la vía pública.

2.1 Familia y características de la fuerza de trabajo ambulante (FTA)

La familia como categoría teórica y empírica en la configuración de la estructura social se entiende vinculado al mercado de trabajo,⁷ cuyos miembros constituyen la fuerza laboral según se trate de unidades domésticas, nucleares, extensas y/o compuestas.

Ante el deterioro de los salarios y los ingresos monetarios de uno de los miembros de la familia nuclear urbana y campesina

⁷ Sobre la participación económica familiar en diferentes mercados de trabajo. Véase, De Barbieri (1981); García B., Muñoz H. y De Oliveira O. (1982, 1983); Giner de los Ríos (1982); Margulis (1982) y Jelin (1978), entre otros.

de la ciudad de México se ha hecho necesario optar, en el plano económico, por estrategias de subsistencia que determinan la diversificación de actividades, como mecanismo útil para la consecución de un proyecto común y compartido por el conjunto de la familia.

En el caso de las familias campesinas, el primer recurso tendrá como alternativa la migración temporal y de retorno y, en otros casos, la migración permanente (rural-urbana) o definitiva.

En el caso de las familias urbanas, la autoreproducción de su economía familiar estará orientado al:

"desarrollo exclusivo de actividades independientes (producción agrícola, artesanal, comercio, etc.) o más comúnmente, combinando una o varias de dichas actividades con la participación parcial de uno o varios miembros de la familia (por periodos de tiempo variables) en el mercado de trabajo" (Rodríguez y Venegas:1986:48).

La familia históricamente siempre ha constituido la unidad dinámica respecto a las reformas estructurales y por ende "la familia constituye una instancia mediadora entre el nivel estructural y la conducta social de los miembros" (Torrado:1981).

Este comportamiento confirma que a partir de 1981, la economía mexicana experimentó un fuerte proceso de recesión generando un panorama crítico para las grandes mayorías populares.

Esta situación llevó a un incremento nulo (más tarde negativo) del PBI, de un crecimiento acelerado del desempleo abierto y disfrazado, en un aumento de los precios al consumidor cercanos al 100%, en una insuficiencia del ahorro interno (privado y público) y en un déficit del sector público cercano al 16% del PBI.

Respecto al empleo, el Banco de México (1983) señaló que el rápido proceso de expansión de empleos durante 1978-1981, no sólo se frenó en 1982, sino que revirtió.

Así, mientras en el periodo 1978-1981 el número de empleos aumentó en una tasa anual promedio de 5.4% durante 1982, esta cifra se redujo a 0.8%. Por otro lado, respecto al desempleo abierto, según Gutiérrez E. (1988), durante 1982 la tasa aumentó del 4 al 8.3% y la tendencia siguió creciendo en los últimos años con una tasa de desocupación que pasó de 13.6% en 1984 a 19.7% en 1986, respectivamente.

Frente a estas condiciones estructurales de crisis de la economía, las familias mexicanas han asumido un comportamiento social que es una respuesta a las necesidades de subsistencia económica, incorporándose a actividades de comercio y prestación de servicios en la vía pública.

En el D.F., según De Oliveira (1984), la población urbana, para 1980 representó el 36.8%, manteniendo la ciudad capital una tasa de crecimiento poblacional entre 1970-1980 del 4.7 por ciento.

Entre agosto-septiembre de 1988 los resultados empíricos de nuestra investigación demuestran una proliferación del CAS en el área metropolitana del valle de México y sus respectivas 16 delegaciones políticas.

Asimismo, las grandes concentraciones de ambulantes se ubican en las siguientes zonas: La Merced, Coruña, Correo Mayor, San Cosme, San Felipe, Tacuba, Tepito, Pericoapa y República del Salvador que en general se dedican a diferentes giros de comercialización de productos tales como: la electrónica, perfumes, cassettes, ropa (contrabando); giro de ropa y textiles; bisutería; artículos usados y a la venta de alimentos preparados.

Las familias dedicadas al ambulante de subsistencia tienen una jornada de trabajo larga y tediosa; toda vez que, diariamente realizan prolongados viajes para trasladarse desde sus centros habitacionales hacia los puestos de trabajo ambulante.

El origen popular del CAS se manifiesta por la elevada concentración de la población ambulante en siete delegaciones estrictamente populares como sus lugares de residencia domiciliaria: Gustavo A. Madero (11.7%), Iztapalapa (10.4%), Tlalpan

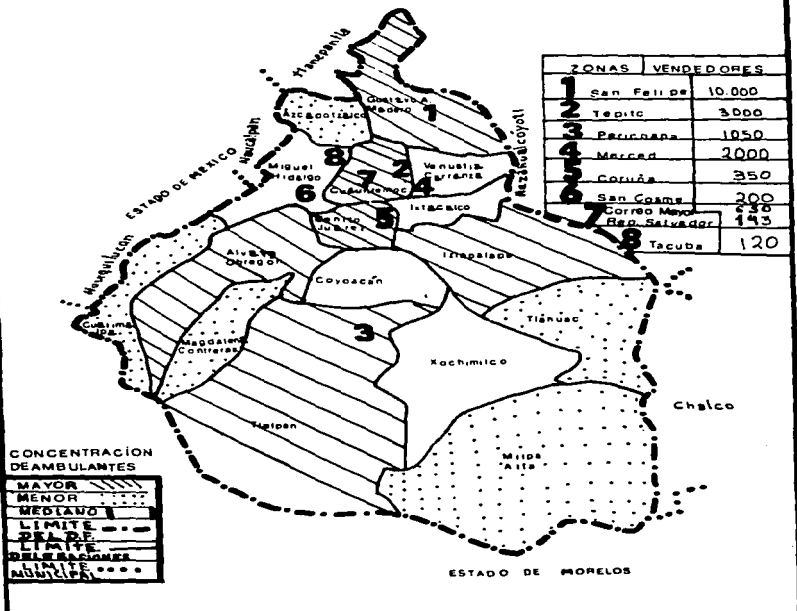
(9.5%), Alvaro Obregón (9.1%), Benito Juárez (8.2%), Xochimilco (7.7%) e Iztacalco (7.3%) (mapa 1).

No obstante lo anterior, la principal concentración reside en el Estado de México (15.3%), población de origen campesino y migrante que cotidianamente llega a la ciudad a ofrecer productos al menudeo en condiciones de ocupación precarios. Generalmente,

"mujeres mayores y de mediana edad tienden a incorporarse al pequeño comercio o a la venta de comida en las calles. Donde el pequeño comercio femenino usualmente opta por la venta de productos comestibles, tales como dulces, gomas de mascar, frutas y chocolates, manteniendo su imagen tradicional de mujeres como proveedoras de alimentos; comerciantes varones venden ropa, vestidos, cinturones, pulseras y chucherías. Algunas mujeres están provistas de pequeñas carretas autorizadas por el gobierno de la ciudad; vendedores callejeros desautorizados son desalojados rápidamente por la policía predominantemente son migrantes rurales, muchos de ellos indígenas. Otras mujeres venden comida que ellas cocinan en sus propias casas cerca de las estaciones de los camiones, campos deportivos, ciudad universitaria o fábricas. Estos dos tipos de vendedores callejeros han proliferado en los últimos años en la ciudad de México (Arizpe:1977:34; traducido por la autora).

Es notoria la presencia de migrantes indígenas de origen mazahua y otomí en el D.F. porque se trasladan al MTA de la ciudad portando sus propios valores culturales e indumentaria típica, siempre acompañados de uno o dos pequeños hijos en el caso de las mujeres, las mismas que se concentran en lugares conocidos (La Merced) en las que suelen llegar otras paisanas aborígenes.

EL COMERCIO DE SUBSISTENCIA POR DELEGACIONES EN MEXICO D.F.



De otro lado, considerando la edad y sexo de los CAS tenemos que el 53% son hombres y el 47% son mujeres. Así, la FTA femenina y masculina se ubican en un promedio de edad económicamente activas. Los muy jóvenes (38%) entre 16-25 años seguido por la edad productiva normal (28%) entre los 26-35 años.

Esta típica familia nuclear, que caracteriza a la sociedad mexicana, regida por relaciones sociales de tipo patriarcal a través de los años viene perdiendo hegemonía ya que, la presión económica familiar exige que el jefe del hogar y la esposa se incorporen al MTA coadyuvando a la tarea cotidiana de la venta o independientemente de ella.

De ello se obtiene que el 55.1% de la FTA son casados, lo que supone una constante búsqueda de seguridades en la VAS o complementan esta labor como asalariados en ocasionales trabajos, a fin de nivelar las necesidades de la unidad doméstica. Se considera un promedio de 4 a 5 hijos en la familia nuclear mexicana, coincidente con el promedio de hijos de las familias ambulantes entrevistadas.

Debido al crecimiento poblacional en los últimos diez años de una joven población económicamente activa (PEA), éstas corresponden a la segunda generación poblacional (hijos de migrantes establecidos) y se incrementa con la nueva población de jóvenes migrantes que se trasladan al valle de México con fines laborales. En general esta FTA fluctúa entre los 16-25 años de los cuales el 36% son solteros.

Muchos de estos jóvenes deciden por la VAS en consideración al aprendizaje obtenido desde la infancia y a su vinculación con la venta que les enseñaron sus padres.

Generalmente, en una familia ambulante cuya responsabilidad del hogar está a cargo del jefe de familia, ésta se hace extensiva a los hijos y a la esposa en caso de fallecimiento del marido; a fin de asegurar la reproducción social, única fuente de subsistencia. Si los hijos son pequeños para la jefe de hogar viuda o separada, ésta es la única alternativa de ingresos, heredar la continuidad de la venta ambulante haciendo extensiva las relacio-

nes de ayuda y colaboración de la madre y/o parientes consanguíneos muy cercanos.

En la periferia del mercado Ignacio Zaragoza (Delegación Venustiano Carranza), encontramos vendedoras de nopales, elotes, jitomates, etcétera:

(LUPITA, 25 años) "Mire marchantita, hace 3 años yo perdí a mi señor y me dejó con 3 hijitos pequeños. Yo siempre recuerdo que él iba muy tempranito a La Merced o a la Central de Abastos para traer la mercancía del día, porque así les gusta a las marchantitas. Nos estaba yendo algo regular porque trabajábamos toda la mañana y parte de la tarde. Ahora para mí sola es muy difícil enfrentarme al negocio, pero es lo único que dejó mi señor y puedo hacer. Encargo a mis hijos con una hermana y corro a comprar la mercancía después me los trae al puesto. El mayorcito de 8 años, aunque está chico pero me ayuda con sus hermanitos y también vende porque ya sabe dar el cambio".

Para completar el análisis es preciso considerar, también, los niveles de educación de los CAS. Observamos que existen muy bajos niveles de instrucción donde casi el 50% tiene solamente estudios primarios distribuidos como sigue: encuestados con primaria incompleta el 26% y con primaria completa 23%, además de una población analfabeta 58% de VAS.

De la correlación entre las variables educación y el predominio en la elección del giro de comercialización obtuvimos que la población analfabeta está formado por migrantes rurales procedentes de economías tradicionales ligados a la tierra y, por ende, de origen campesino. Y en relativa proporción la población con primaria incompleta quienes se inclinan en el MTA por la venta de productos agrícolas comestibles y a la venta de productos preparados al menudeo (pepitas, cacahuates confitados, dulces, etcétera.).

Es decir, el 49.8% de los comerciantes encuestados con primaria completa optaron por la venta de productos agrícolas comestibles y la venta de comida preparada; diferencialmente el

12% de los CAS eligen el giro de textiles y ropa en general; incluyendo la venta de artículos varios 38.2% (bisutería, electrónica, discos, ropa usada) concentran una mayor instrucción. Con secundaria completa 21.5%, con bachillerato 5.3% y con estudios universitarios sin terminar y/o técnico profesionalista el 5.4 por ciento.

2.2 Procedencia y corriente migratoria.

El Área metropolitana de México, según DGE (1981), concentra el 24% de la población del país (20 millones de habitantes, aproximadamente), con una tasa de crecimiento al año 1982 equivalente al 5.6% anual. La parte significativa de este incremento no es producto del crecimiento natural o vegetativo (diferencia entre nacimientos y muertes), sino que se debe fundamentalmente a un proceso de migración interna.

Este aumento de migrantes al Área metropolitana se manifestó por los marcados desequilibrios regionales del desarrollo de México, debido a la descapitalización y actual crisis de la estructura agraria, los cuales encuentran en la ciudad el principal foco de atracción como fuente de empleos, bienes y servicios. En el último decenio el flujo migratorio alcanzó 526 habitantes por día, de los cuales 230 se ubicaron en el D.F. y 296 en los municipios adyacentes con el Estado de México.

La familia como unidad organizadora e implementadora de movimientos migratorios siempre encuentra en las grandes ciudades las perspectivas de mejorar las condiciones de vida campesina. Es el caso del D.F. zona de 1.5 miles de kilómetros cuadrados caracterizado por un alto desarrollo económico y de urbanización.

En consecuencia, la emigración permanente en 1980 supone la transferencia de recursos humanos jóvenes, que salen de la economía familiar para ingresar a los mercados de trabajo

urbanos, disminuyendo así la presión laboral sobre los escasos recursos de la unidad doméstica campesina.

Según los resultados de nuestra investigación para septiembre de 1988, encontramos dos momentos en las que se realiza la gran afluencia migratoria en el D.F., básicamente de aquella población campesina que llega al Valle de México y se incorpora al MTA como CAS.

El primer momento se ubica durante el periodo 1970-1980, década en que la tasa de crecimiento agropecuario cae drásticamente en 2.4% respecto a los decenios anteriores y la inversión del Estado crece en 80%, destinándose a obras de infraestructura tradicional y moderna, elemento que condicionó el flujo migratorio en busca de trabajo.

En este mismo periodo:

"la devaluación del peso mexicano (31 de agosto de 1977) en un 60% ahondó la crisis multiplicando la quiebra de pequeñas y medianas empresas, las mismas que produjeron la fuga de capitales alrededor de 4 mil millones de dólares intensificándose de esta manera la dolarización del sistema bancario y de toda la economía nacional" (Carmona:1987:40).

Así, 1970-1976 la agricultura continuó estancada dejando de ser autosuficiente en materia de alimentos y decidiendo la importación de productos de consumo popular como maíz, trigo y lácteos, entre otros.

Todo esto determinó que los índices de subempleo y desempleo llegaran aproximadamente al 50% de la PEA total.

Estos factores confirman nuestros resultados, respecto a la frecuencia migratoria de los CAS del D.F., que llegaron a México hace más de siete años (66.8%), considerándose este periodo como la década de mayor afluencia de inmigrantes a la capital.

Por la antigüedad en el MTA este grupo de comerciantes serán los mejores establecidos en términos relativos, ya que la experiencia en la VAS es requisito indispensable para alcanzar asequibles niveles de ingresos. En la familia nuclear encontramos

a hijos de migrantes que deciden independizarse dada las necesidades de organización de su propia unidad doméstica al decidir la unión libre o el matrimonio, otro indicador que condiciona el crecimiento del CAS.

El segundo momento, en que la migración aumenta se ubica durante los tres últimos años (1985-1988), como consecuencia de la agudización de la crisis en 1982-1983 que no sólo es económica y cíclica sino profundamente estructural desde la base hasta la superestructura social.

El periodo duradero de la crisis con fuertes caídas del petróleo, déficit financiero y fiscal, elevada devaluación del peso en 74% y paquetes de medidas económicas de corte inflacionario, redujeron los salarios de los trabajadores y llevaron al empobrecimiento de muchas familias clasemedieras migrantes y a la pauperización de los migrantes pobres que llegan con expectativas de mejorar sus condiciones de vida.

Es el caso de los migrantes que llegaron hace tres años (12.6%) y se ocupan en el MTA como CAS. Los CAS de origen migrante que están en el valle de México y no alcanzan en cumplir el año de residencia va en aumento (9.8%) de los encuestados. Estos al momento de su llegada no tuvieron muchas posibilidades de elegir, incorporándose en ocupaciones precarias como asalariado ambulante. Este es otro elemento que explica el total abandono del agro mexicano y el desabastecimiento de las tierras por ser improductivas, en la que el campesino no cuenta con recursos para iniciar los siguientes ciclos productivos; además de ser elitista la prestación del crédito agrario para las tierras ejidales, comunales y parcelarias.

Frente a este problema la migración logra ser una verdadera estrategia para la reproducción de la unidad doméstica nuclear y/o extensiva porque se fundamenta en el "sentido del bien común", es decir, un interés colectivo o un sentido de obligación, para que el migrante cumpla con su papel designado.

Los CAS de origen migrante en el D.F. proceden de los diferentes estados de la República, concentrándose el mayor

Índice de emigración en seis estados federales: Estado de México (16.3%), Puebla (11.3%), Veracruz (11%), Oaxaca (9.5%), Hidalgo (8.8%) y Michoacán (8.3%).

Los factores que condicionan lo anterior está determinado por la cercanía de estos estados a la ciudad de México y la pobreza que impera en ellos, principalmente en el estado de Oaxaca donde la mayoría de su población son campesinos analfabetos.

Existe una relativa particularidad entre los CAS de origen migrante que llegaron al D.F. acompañados de su familia (40.3%) respecto a los que vinieron solos (36%) de los encuestados. El comportamiento de los primeros demuestra una decisión mancomunada y arriesgada de la unidad doméstica sin medir las consecuencias de su sobrevivencia, optando en su mayoría poner a trabajar a la esposa y a los pequeños hijos, sin edad de hacerlo, como fuerza de trabajo infantil en condiciones de extrema pobreza. Generalmente, como ambulantes caminantes de productos de tercera calidad.

En muchos casos influyen valores culturales de la familia campesina para la decisión migratoria en conjunto. Por un lado, la desconfianza de la mujer de perder al marido en su misión de salida a trabajar y, por otro lado, dejar el pueblo vendiendo los únicos recursos de subsistencia que conservaban por herencia o por adquisición comunitaria (pocos animales, pequeña parcela, rústicos enseres, etc.). Nos estamos refiriendo a los CAS que se dedican a esta actividad hace menos de un año (21.1%) que se encuentran en difíciles condiciones de adaptación del medio urbano y por ende al MTA.

El comportamiento de los migrantes que llegaron solos al D.F. y participan del CAS, es producto de la inserción de la migración como estrategia de reproducción en el desarrollo de la unidad doméstica atendiendo a factores como (cantidad de hijos, gastos económicos, la construcción de la casa, enfermedad o malas cosechas) que coinciden con la migración y cuyo aporte económico es voluntario.

El hijo o hija mayor de la familia nuclear campesina migra para coadyuvar a la reproducción social buscando nuevos ingresos. El vínculo familiar se refuerza cuando uno de ellos logra estabilidad ocupacional, generando la migración en cadena de los hermanos menores y de parientes o familiares.

Para los CAS de origen migrante del valle de México la tendencia de la modalidad migratoria fue sin escalas debido a la concentración de migrantes procedentes de los estados más cercanos a la capital.

Así, la migración permanente y definitiva (rural-urbana) es una de las más frecuentes en el caso de salida de toda la familia nuclear; mientras que la migración temporal o de retorno por periodos intercalados se produce en casos de hijos (hombres y mujeres) o jefes de familia que salen a probar suerte, manteniendo en sus pueblos las seguridades de su fracaso. La edad es un factor importante de esta modalidad.

Una vendedora de confitería, frutas secas y dulces en la calle de Liverpool (Delegación Cuauhtémoc), relató:

(MARIA, 22 años) "Marchanta, mi vida es muy triste. Yo nací en Morelia y soy mayor de 7 hermanos. Cuando falleció mi padre mi madre pensó que debía trabajar porque la pobreza nos estaba ahogando. Entonces mi tía me trae a México, por desgracia del destino llegué muy chica, a los 15 años y mi tía me empleó en una familia como sirvienta. Allí trabajé muy duro, casi 14 horas, sin descansar los domingos y lo poco que ganaba se lo enviaba a mi madre. Conocí a mi señor, de quien me embaracé y me sacó de un sufrimiento a otro peor. Me dio 2 hijas y me abandonó sin dejarme ni para el gasto. Entonces decidí trabajar vendiendo dulces que preparo en casa y el resto de los confites los compro en La Merced. Hice llamar a otra hermana con quien nos ayudamos pero no dejamos de enviar dinero al pueblo. Ahora no pienso volver. ¿Le gustó la cocada?".

Así como María muchos CAS, el 64%, no piensan volver a sus lugares de origen, debido a que están muy acostumbrados a la

ciudad, tienen hijos en edad escolar y su trabajo. Diferencialmente el 36% piensa volver pero no sabe cuándo.

En consecuencia, los migrantes del D.F., según Montaña (1983), presentan las siguientes características:

- Los migrantes no son homogéneos en términos de status económico. Se derivan por el origen de las que provienen de zonas estrictamente rurales y los que han tenido una experiencia urbana previa.
- La movilidad ocupacional no es muy rígida, habiendo alcanzado algunos migrantes ocupaciones bien remuneradas experimentando cambios respecto a sus padres. Es el caso de los CAS establecidos en puestos fijos.
- La mayoría de los migrantes provienen de áreas rurales donde se dedicaban a la agricultura de subsistencia tendiendo a considerar el trabajo urbano como superior. Este razonamiento operó aun cuando las fuentes de trabajo a las que tienen acceso son las más bajas en la escala ocupacional.
- No encuentran un ambiente hostil caracterizado por distinciones culturales o étnicas que pudieran causarles conflictos o segregación.

2.3 Estructura económica, giros de comercialización e infraestructura ambulante del CAS en el D.F.

a) El comercio de mayor rentabilidad

Existen cuatro formas representativas en las que se desarrolla el comercio ambulante de mayor rentabilidad en el D.F.:

a.1. Las concentraciones de ambulantes

Se han caracterizado en la ciudad de México por estar constituidas por un número considerable de vendedores que se establecen en zonas con mayor afluencia de consumidores (véase cuadro 1).

CUADRO No. 1
UBICACION, PRODUCTOS Y CARACTERISTICAS DE LAS ZONAS DONDE SE
LOCALIZAN VENDEDORES AMBULANTES EN EL VALLE DE MEXICO

Zona	Ubicación	Días que operan	Productos que venden	Puestos ambulantes	Total trabaj.	Cuota semanal	Monto semanal
Merced	Anillo de Circunvalación	Diario	E-R-A	2,000	6,000	500	1'000,000
Coruña	Coruña y A. García	Diario	R-B-A	350	700	1,000	350,000
Correo Mayor	J.M. Iza-zaga y Corregidora	Lunes a Sábado	R-E-A	650	2,275	450	292,500
San Coame	San Coame y Serapio Rendón	Diario	R	200	600	500	100,000
San Felipe	Atoyac, 16 de Sept. y 5 de Mayo	Domingo	U-R	10,000	30,000	500	5'000,000
Tacuba	Bolívar e I. la Católica	Diario	B-R-E	120	240	500	60,000
Tepito	Matamoros Tenochitlan y Bocanegra	Diario	E-R	3,000	12,000	500	1'500,000
Peri-Coapa	Canal Miramontes y Calz. del Hueso	Viernes, Sábado y Domingo	R-B-E	1'050	3,150	1,000	1'050,000
Rep. Salvador	Meave y Aldaco	Lunes a Sábado	E	143	429	500	71'500,000
			Total:	17,513	55,394		9'424,000

A: Alimentos; B: Bisutería; E: Electrónica (contrabando); R: Ropa; U: Artículos usados.

Fuente: Cámara Nacional de Comercio (CANACO) en base a los anexos 4 y 5: "El comercio ambulante en la ciudad de México", agosto 1987, México, D.F.

Para adquirir un puesto de venta en cualquiera de las concentraciones se necesita como inversión inicial un monto de un millón quinientos mil a dos millones quinientos mil en promedio y pagar a los líderes una cuota semanal que va de 500 a 1,000 pesos con el objeto de asegurar su instalación y permanencia. Significa que el monto de dinero recaudado por los líderes en las principales concentraciones asciende a 9,424 miles de pesos, registrándose el monto semanal más bajo, en la calle de Tacuba con 60 mil y el más alto en la colonia San Felipe con 5 millones semanales.

a.2 El Mercado sobre Ruedas

Los mercados sobre ruedas detectados en la ciudad de México, según CANACO (1987), son aproximadamente 339, mismos que recorren diferentes rutas en toda el área metropolitana, lo que les permite cubrir ciclos de instalación en las principales colonias, dos veces por semana. Estos mercados agrupan en su conjunto alrededor de 16,950 puestos.

El costo de adquisición de un puesto en los mercados sobre ruedas es en promedio de 100 mil a 500 mil; una vez instalado el vendedor entrega al representante una cuota semanal que oscila entre 300 a 500 pesos dependiendo del giro, la cual es destinada para cubrir los gastos de mantenimiento de las zonas donde se instalan los vendedores.

a.3 Tianguis-bazar

La característica principal de los tianguis-bazar es que éstos se encuentran localizados principalmente en terrenos baldíos, tal es el caso de Pericoapa, Perinorte, Lomas Verdes, Tianguis Norte, etc. Operan por lo regular los fines de semana, con un total de 1,950 puestos en su conjunto. La inversión para la adquisición de un puesto de este tipo oscila entre 2 y 4 millones de pesos,

además de que una vez que empieza a operar, debe pagar su propietario una cuota semanal de mil a mil quinientos pesos aproximadamente, cantidad proporcionada a los representantes de la organización quienes se encargan de administrar los tianguis, así como de obtener los permisos necesarios para desarrollar la actividad comercial.

a.4 Puestos fijos en la vía pública

Son puestos fijos de construcción metálica dedicados a la venta de alimentos, principalmente. Los dueños de estos locales pertenecen a alguna agrupación de invidentes, la cual se encarga de conseguir las autorizaciones correspondientes, así como la estructura metálica.

Este tipo de puestos se adquiere con una inversión estimada de uno a tres millones de pesos.

b) El Comercio ambulante de Subsistencia (CAS)

Tres son los giros de comercialización más relevantes para el valle de México. Dos de ellas, la venta de alimentos y la venta de ropa se ubican en el nivel superior del CAS, y la tercera la venta de productos al menudeo se ubica en el nivel inferior del CAS.

b.1 Características del CAS

El CAS surge en el D.F. como alternativa ocupacional que se inicia a modo de probar suerte en el pequeño negocio con varios matices de aventura. En la medida que el sitio de venta se viene legalizando o siendo tolerado por las autoridades; éstas van asumiendo diversas modalidades de acceso al puesto de trabajo.

Los resultados de la investigación de campo revelan que el 47.5% de los VAS ocuparon las calles en la vía pública y fueron desalojados, regularmente por agentes de la policía federal (66.4%) por otros comerciantes (27.1%) ante la mal llamada competencia desleal y por vigilantes o supervisores del "Metro" (6.5%), lugar preferido de los comerciantes al menudeo debido a las altas concentraciones de los usuarios en las "horas pico".

Así, los CAS sostuvieron fuertes luchas con las autoridades delegacionales por la defensa de su lugar de venta. Primera forma de acceso al puesto de trabajo.

Nos referimos a los puestos concedidos y registrados por la Dirección General de vía pública de las 16 delegaciones políticas del D.F., quienes empiezan a hablar de reordenamiento de la ciudad y de reubicación de los CAS por su masiva proliferación y tenaz presión reivindicativa.

La segunda forma de acceso al puesto de trabajo es a través de trámites o afiliaciones en pequeñas organizaciones de comerciantes, reconocidos legalmente, cuyos líderes asignan el puesto en la vía pública previo pago monetario.

La tercera forma de acceso al puesto de venta se realiza en forma individual (52.5%), dispersos, migrando de un lado a otro sin ninguna vinculación con autoridades delegacionales y/o asociativas.

En este orden, existen tres tipos de comerciantes de subsistencia en función de la propiedad del negocio. El 72% (288 casos) son propietarios individuales de sus negocios. De éstos el 22% lo realiza trabajando solo y el 50% acompañado de la esposa y un hijo. La participación del número de hijos puede aumentar dependiendo del tamaño y giro del negocio.

El 20% (80 casos) son comerciantes asalariados y el 8% (32 casos) microcomerciantes que trabajan asociados entre 4 y 6 personas que suelen ser amigos, familiares y/o conocidos, distribuyéndose las ganancias proporcionalmente a las ventas realizadas.

El 64% de la FTA siempre trabajó como CAS. Este dato refuerza nuestro planteamiento cuando consideramos que el CAS es un sector seguro de ingreso al mercado de trabajo para muchos vas que deciden por esta actividad económica, debido a la experiencia ganada a través de los años, toda vez que sus orígenes procedan de un hogar o familia de ambulantes (véase acápite 2.1).

Aquí se concentra una joven población urbana y migrante de VAS que fluctúa entre los 16 y 25 años.

Diferencialmente, el 36% de la FTA trabajó en otras actividades antes de ser CAS y decidieron abandonar dicha ocupación por buscar mejores ingresos en el comercio. No obstante, el 20% se encontraba en plena desocupación siendo la VAS su primer empleo.

Otro indicador importante que corrobora la juventud de los CAS, es que el 7% de los encuestados antes de ser VAS fueron estudiantes. En otros casos, el 4% fueron agricultores que abandonaron la tierra por la pobreza campesina, el 2% obreros despedidos, el 2% empleados públicos que deciden renunciar voluntariamente por no ser rentable y el 1% amas de casa que hoy transitan en el MTA para complementar los escasos ingresos del hogar.

b.2 Estructura económica del comercio ambulante de subsistencia (CAS)

Se seleccionaron tres giros de comercialización: la venta de alimentos, la venta de ropa y la venta de productos al menudeo.

Aunque sabemos lo problemático que es encontrar cálculos precisos en la medición de la estructura económica de cualquier giro de comercialización, por la diferenciación interna en cada giro específico, creemos que la ejemplificación de los giros elegidos nos aproximarán a la dinámica funcional que ejercen dichos estratos en el MTA.

Nuestro interés está orientado a la comprensión del comportamiento que asumen los giros de comercialización económica a la luz de las variables: intensidad del capital, rotación económica y niveles de capitalización.

b.2.1 Comercialización de servicios: Venta de alimentos preparados

En el Valle de México, uno de los principales servicios que prestan los CAS es la venta de alimentos preparados (50%), necesarios para amplios sectores de la clase trabajadora que por efectos de las distancias no regresan a sus casas a comer. Se encuentran en lugares muy cercanos a los centros de trabajo, tales como fábricas, oficinas privadas, sedes estatales de gobierno, hospitales, etc. Estos puestos de comida y de fritangas funcionan en la vía pública en locales fijos, semifijos y ambulantes, predominando este último y muy diseminados en todas las colonias populares, vecindades, ferias y en la periferia de las estaciones del "Metro" y centrales camioneras.

La racionalidad comercial del vendedor de comida o fritanga es de servir a bajo costo sin márgenes diferenciales de ganancias, la misma que se dirige hacia la búsqueda del usuario consumidor, adecuándose a los horarios de oficina y trabajo de éstos. Muchos ya tienen una clientela y preparan comidas y almuerzos en sus casas para luego llevarlas directamente a los lugares de colocación.

Dentro de los microcomerciantes de servicios (nivel superior de las CAS) encontramos dos estratos bien diferenciados en la venta de alimentos preparados.

- Primer estrato

Vendedores de comida preparada (comida corrida, venta de mariscos, taquería, juguería, etc.), que son propietarios o rentistas de pequeños kioscos de metal blanco (10%) que se encuentran en las calles de la ciudad. Estos vendedores cuentan con grandes inversiones de capital para la instalación de la infraestructura física inicial del negocio. Consiste en el adelanto para la compra del kiosco o el pago adelantado de algunas mensualidades por el alquiler o traspaso del mismo, además de la compra de una estufa, un doméstico grupo electrógeno y vajillas.

Según nuestros informantes la inversión de capital promedio se encuentra por el millón de pesos, siempre y cuando los enseres que se utilicen sean de segunda calidad. De lo contrario se necesitaría de 1 a 3 millones de pesos si la infraestructura física fuera de primera calidad.

Existen algunas preferencias en torno a la reglamentación de este servicio que se viene convirtiendo en un mecanismo de usufructo:

"... los invidentes a quienes, durante el periodo presidencial de Ruiz Cortines, se les concedió el derecho de obtener puestos en la vía pública en cualquier zona de la ciudad. De hecho los invidentes subarriendan estos puestos por uno o dos turnos al día, cobrando por cada puesto ... según la zona. Algunos tienen varios puestos aunque parece que no sobrepasan los cinco y llama la atención que en el giro de comida preparada, estos puestos generalmente venden mariscos, aunque también pueden vender tacos. Por el apoyo que reciben del Estado, los invidentes a veces actúan como prestanombres, obteniendo permisos para que otros (generalmente sus parientes) trabajen en puestos ambulantes en zonas céntricas" (Bueno:1988:68).

Los caracteres económicos exigen del microcomerciante de alimentos preparados un capital relativamente elevado inicial aunque sus operaciones de capital diarias les exige montos más reducidos.

El 8% de los encuestados respondieron manejar una inversión entre 81 y 120 mil pesos; los cuales les proporciona ingresos entre 2 a 3 salarios mínimos y más de 4, respectivamente.

La rotación económica es rápida y sus retornos muy aceptables sin tener que participar de ningún complejo sistema de intermediación.

Muchos de éstos suelen contratar a un dependiente amigo o familiar (1 a 2 ayudantes) pagándoles un salario por debajo del mínimo vital.

Periódicamente, destinan un pequeño capital excedente en la compra de mayor mercadería y en otras para pagar deudas contraídas por efectos del negocio.

- Segundo estrato

Vendedores de fritangas y antojitos mexicanos (sopes, quesadillas, tostadas, tortas, huaraches, tamales, pambazos, etc.), que ocupan puestos en la vía pública pudiendo ser semifijos y ambulantes o rodantes como algunos de influencia americana: puestos de hamburguesas, hot dog y hot cakes. Son vendedores que trabajan solos, no tienen capacidad para subcontratar asalariados y no manejan niveles de capitalización reinvertibles, sólo lo necesario para producir el ciclo productivo del servicio.

El 28% contestaron operar diariamente con un capital promedio entre 1 y 40 mil pesos y el 8% operó con un inversión entre 41 y 80 mil pesos; los cuales les proporcionó ingresos bajos que fluctuaron, el primero, montos por debajo del mínimo y el segundo con un salario mínimo, respectivamente. Manejan rápida rotación económica pero con retornos de subsistencia.

Se conforman y continúan en el negocio porque asegura la comida diaria a la familia doméstica, ya que de la preparación de los alimentos a vender destinan lo sobrante o parte de ella para su consumo diario.

Vendedora de quesadillas y pambazos, calle Tizimin, Delegación Tlalpan:

(OFELIA, 35 años) "Trabajo por las tardes y las noches porque en las mañanas lo ocupo en mi quehacer. Preparo el almuerzo para mis hijos que van a la escuela y mi marido que ahora está sin trabajo; además de preparar la masa para las quesadillas y los picadillos. Apenas listas, por la tarde, me coloco en la esquina de la CONALEP de uno de mis hijos, aquí cerquita, para aprovechar la salida de los muchachos. Allí gano algo, pues, pero recupero mi capital trabajando en la noche cerca de mi casa, con lo mismo ... De los picadillos les hago tacos, sopes y una sopa aguada, eso comemos diariamente. Como ve, güerita, ya me sale para la comida; esta es mi ganancia".

La infraestructura física en los comerciantes de servicio de este estrato, es una pequeña mesa (15%) o canastas que se colocan sobre unas lonas (12%) en el suelo, donde traen sus productos a vender ya preparados, además de un comal pequeño para la fritanga. Utensilios que tienen en casa como parte de su uso cotidiano (véase cuadro No. 2).

En ambos estratos, el abastecimiento de la mercancía se efectúa diariamente en los grandes mercados como La Merced, La Viga, Jamaica, la Central de Abastos, entre otros. Compran al mayoreo o al menudeo productos frescos y a bajo costo.

b.2.2. Comercialización de productos: Venta de ropa

En el D.F. la comercialización de productos en segunda importancia, después de los productos agrícolas comestibles, es la venta de ropa, telas y textiles en general (19%); y se ubica en el nivel superior de CAS.

En este giro encontramos tres estratos de diferenciación interna que se refleja por la composición de su dinámica funcional.

CUADRO No. 2

PRODUCTO, INVERSIÓN DE CAPITAL, INGRESO Y TIPO DE ESTABLECIMIENTO DEL
COMERCIO AMBULANTE DE SUBSISTENCIA (CAS) EN MEXICO, D.F.

Productos	Alimentos Preparados		Textiles ropa		Varios al menudeo		T o t a l	
	No.	%	No.	%	No.	%	No.	%
Inversión Diaria (+)	200	50	76	19	124	31	400	100
1- 40,000	112	28	8	2	88	22	208	52
41- 80,000	32	8	24	6	20	5	76	19
81-120,000	32	8	28	7	12	3	72	18
Más de 120,000	24	6	16	4	4	1	44	11
Ingresos	200	60	76	19	124	31	400	100
Menos 1 SM	48	12	12	3	40	10	100	25
1 SM	72	18	16	4	56	14	144	36
2-3 SM	56	14	32	8	24	6	112	28
Más de 4 SM	24	6	16	4	4	1	44	11
Establecimiento	200	50	76	19	124	31	400	100
Carritos	28	8	-	-	8	2	40	10
Caminantes	20	5	8	2	24	6	52	13
Plástico suelo	52	12	16	4	40	10	104	26
Tablero, mesa	60	15	32	8	40	10	132	33
Tubulares	40	10	20	5	12	3	72	18

Fuente: Investigación directa en las concentraciones de ambulantes.

(+) Promedio en pesos corrientes (valores absolutos), septiembre 1988.

La mayoría de los puestos se ubican próximos a los mercados populares y centros comerciales de la ciudad en puestos fijos, semifijos y ambulantes, donde la concentración de consumidores se pone de manifiesto dadas las necesidades a su alcance. Los microcomerciantes de cada estrato asumen un comportamiento en

función de las seguridades respecto al puesto y al tipo de infraestructura instalada.

- Primer estrato

Vendedores de ropa en puestos fijos en zonas de grandes concentraciones de ambulantes de alta rentabilidad. Por las seguridades del puesto adquirido, en alquiler o en posesión, las capacidades de inversión de estos microcomerciantes son elevadas. Sólo el 4% de los encuestados dijeron invertir más de 120 mil pesos diariamente y poseer un ingreso por encima de los salarios mínimos; los mismos que les da la capacidad para subcontratar FTA de 2 a 4 trabajadores con remuneraciones por debajo del mínimo.

Algunos microcomerciantes, manteniendo sus redes de parentesco familiar se asocian entre 4 ó 5 y solicitan permisos de acceso a un puesto (por separado o simultáneamente) a la Dirección de Vía Pública de la delegación pertinente. Por reglamentación se autorizan puestos cuya mensura promedio es de 2 x 1 metros; pero este mecanismo de asociación familiar de los CAS les ha permitido, unas veces, poseer hasta 20 x 1 metros, ocupando casi media cuadra de una normal de 40 metros.

La rotación económica de este giro, respecto a la inversión suele ser baja. Sin embargo, les exigen capitales relativamente altos participando de diversos sistemas de intermediación; incluyendo los créditos usureros blandos, tandas (Lustig:1986) y préstamos familiares. No obstante, sus ganancias son mayores.

Mantienen un cierto stock de mercancías en reserva muy variada y de renovación constante para estar actualizados con la moda; por ejemplo, los vendedores de vestidos, pantalones, playeras, etcétera.

Esta mercancía se expende en puestos tubulares (5%) formado por seis largos tubos verticales y horizontales, andamio cubierto en la parte superior por una manta o tapa-sol a manera de techo.

- Segundo estrato

Vendedores de ropa que se encuentran posesionando puestos semifijos en la vía pública manteniendo sólo el espacio asignado por reglamentación (2 x 1 metros).

La concentración modal explica que un mayor porcentaje de FTA que vende ropa se encuentra en este estrato.

El 17% invirtió un capital de 41 a 120 mil pesos, distribuidos como sigue: el 6% entre 41 a 80 mil pesos y el 7% entre 81 a 120 mil pesos. Los cuales les reportaba ingresos proporcionales a un salario mínimo, el primero, y de 2 a 3 salarios mínimos para el segundo.

Semejante al primer estrato la rotación económica es baja, los niveles de capitalización sólo reproducen el ciclo comercial y para la subsistencia-reproducción de la familia.

Se recurre al abastecimiento toda vez que reúnan cierto capital y generalmente, reciben mercancías en consignación previo un adelanto o en calidad de crédito. Todas las transacciones se efectúan en el momento y a pesoa corrientes (cash) según le alcance. Usualmente comparten en el puesto la ayuda solidaria de los hijos y del esposo(a) en los ratos libres, fines de semana, siempre que éste no participe del negocio.

La infraestructura del puesto semifijo está formado por tableros (8%). Consiste en un conjunto de tablas de madera sostenido por 2 o más barandillas de fierro sobre los cuales los VAS ofrecen su mercancía. Se encuentra cubierto en la parte superior por un tapasol de plástico que está amarrado por cada una de sus esquinas al barandal.

- El tercer estrato

Son VAS que trabajan solos recorriendo las calles de la ciudad de un lugar a otro portando su mercancía en las manos, el 2% son

caminantes y otros que los colocan en franelas, lonas o plásticos sobre el suelo (4%).

La capacidad de inversión es mínima, sólo el 2% invirtió entre 1 a 40 mil pesos con un ingreso promedio por debajo de un salario mínimo (3%). Aunque la rotación es, también, lenta sólo pueden dedicarse a la venta de un tipo de prenda de vestir (la de mayor salida) que compran por medias docenas de segunda o tercera calidad fabricados en microindustrias de subsistencia. En otros casos son prendas de consumo necesario (calcetines, medias, fondos, playeras, etcétera).

Estos comerciantes no tienen acceso a la intermediación del abastecimiento ni del crédito, se dirigen personalmente a los lugares de expendio, buscando siempre mercancía en remate de las distintas fábricas o pequeñas microindustrias artesanales.

En consecuencia, el sistema de abastecimiento de los dos primeros estratos es directo. El intermediario representante de las diferentes fábricas de ropa (de marca) o de una microindustria de calidad llegan a ofrecer semanal o quincenalmente al puesto de venta o llegan con pedidos realizados por el CAS. El 31.3% contestó abastecerse una vez por semana de cada prenda, según como falte y se venda, pero que en esos días pueden efectuar pagos de otros pedidos correspondientes a otras unidades de vestir.

Diferencialmente para el tercer estrato, el abastecimiento es gestionado y buscado personalmente por el CAS que vende ropa por unidad y de baja calidad. Acude frecuentemente al crédito de amigos propietarios o trabajadores en una microindustria de subsistencia que por amistad o recomendación interceden para la adquisición de la mercancía a vender. Con el cumplimiento en los pagos y la venta total de lo consignado crecerá la confianza y el crédito aumentará.

El horario de venta de los vendedores de ropa se realiza durante todo el día (53.3%) y el (51%) trabaja los siete días de la semana de 10 a 12 horas diarias.

Un vendedor de pantalones, en la periferia del mercado de San Angel (Delegación Alvaro Obregón), relató:

(JOSE, 24 años) "Yo soy el cuarto de mis hermanos y todos trabajamos aquí. Mis padres también fueron ambulantes y se iniciaron vendiendo frutas por unidad en la calle. Hoy ya tienen un puesto dentro del mercado. Les costó mucho esfuerzo a mis jefes aprendiendo allí mis hermanos mayores la vida del comercio. Hemos progresado poco a poco porque sabemos administrarlo y no dejamos de trabajar ni siquiera los días festivos. Nuestro capital ha crecido por fortuna y ahora ocupamos 4 puestos que son colindantes. Tenemos mercancía variada de fábricas de marca de diferentes precios; es necesario satisfacer al cliente que esté a la moda según le alcance. Le damos a escoger para que se vaya contento y vuelva otra vez. Entre todos nos turnamos y el mayor de más experiencia busca mejores costos para el abastecimiento".

b.2.3. Venta de artículos varios al menudeo

La muestra (400 casos) para el valle de México ha considerado en este giro la venta por unidad de los siguientes productos: dulces, bisutería y juguetes por unidad y bajo costo, bolsas, cinturones, anteojos y curiosidades.

La venta de artículos varios al menudeo se ubica en el nivel inferior de la CAS la que aumenta día a día por los márgenes de pobreza de la población migrante y urbana de las colonias populares y vecindades de la ciudad.

Preferentemente incursionan mujeres de origen campesino, las "marías" (Arizpe:1975), grupos de adolescentes y jóvenes en edad de trabajar, quienes encuentran en el CAS la única alternativa, por considerarla de fácil acceso y porque no les exige mayores requisitos de instrucción ni de calificación laboral. Solamente voluntad y decisión para ganarse la vida, la práctica será así fuente de aprendizaje en la actividad comercial frente a la desocupación.

Los productos que venden son de segunda y tercera calidad a ínfimos costos que en ciertos casos preparan o confeccionan en sus propias casas y en otros casos compran diariamente por kilo en los grandes mercados de abastecimiento popular: La Merced, la Central de Abastos o de fábricas clandestinas que ofrecen en remate productos al por menor.

Su ingreso al mercado comercial no presenta rasgos de permanencia, irá probando el rendimiento económico de cada producto y se quedará con el que le ofrezca mayor margen de utilidad que por ende son reducidos.

El comerciante al menudeo va hacia la búsqueda del cliente, principalmente se dirigen hacia lugares de mayor concentración: en las esquinas donde se encuentran las paradas del transporte público, en las estaciones del "Metro" subiendo de vagón en vagón y de autobús en trolebús ofreciendo sus productos en voz alta.

Un vendedor de caramelos, en la estación "Metro Taxqueña", relató:

(LUIS, 16 años) "La semana pasada vendí chocolates y los ofrecía a 3 por mil pesos; si salieron pero la gente lo piensa un poco más antes de decidirse a comprar. Yo comprendo porque con mil pesos alcanzaría para las tortillas de sus hijos. Como los chocolates subieron ahora vendo caramelos "salvavidas" dos tabletas por 500 pesos, sale más rápido y es más fácil vender todo; gano 2 mil pesos más. Por ahora me conviene, si la próxima semana encuentro algo mejor venderé otra cosa".

Así como Luis existen muchos otros, les llamamos "caminantes" y es la forma más versátil de otro tipo de establecimiento. Se trata de vendedores que portan la mercancía sobre su persona, en las manos o llevando un pequeño morral colgado del hombro para guardar el producto que van sacando uno por uno para vender. El 6% de los casos se concentra en este tipo de puesto.

El giro al menudeo exige de un pequeño capital inicial, el 22% de los encuestados dijeron invertir de 1 a 40 mil pesos

diariamente y les reproduce un ingreso por debajo del salario mínimo (10%).

Esta ganancia por lo menos les asegura la alimentación personal que en muchos casos es dinero que llevan a su hogar.

Aunque la intensidad del capital es baja, la rotación económica es alta pero con retornos igualmente bajos, los necesarios para reproducir el ciclo.

Muchos VAS de curiosidades, peines, agujas, frutas, tamales, refresqueros, bisutería, etc., cambian del lugar de venta porque con mayor insistencia sufren el desalojo de la policía, insistiendo regresar a su sitio original.

No tienen un puesto fijo y son los ambulantes migratorios (10%), que valiéndose de piezas rectangulares franelas, lonas o plásticos extienden sobre el suelo para en ellas colocar su mercancía. También utilizan sitios de venta habituales o migran por tiempos cortos a otras zonas de la ciudad.

El 31% de los encuestados fueron VAS al menudeo de artículos varios distribuidos por tipos de establecimientos como sigue: caminantes (6%), plásticos sobre el suelo (10%), carritos rodantes (2%), pequeñas tablas o mesas (10%) y tubulares (3%).

3. Estructura social del comercio ambulante de subsistencia (CAS) en Perú-Lima

La composición de la estructura social del CAS en el Perú-Lima, manifiesta diversos estratos de diferenciación social internas que se generan por las variadas formas de inserción al mercado de trabajo ambulante (MTA). Sin duda, se han ido conformando a través de mecanismos intrínsecos a la dinámica económica de subsistencia, reflejo de la elevada y consuetudinaria desocupación que atraviesa el país.

Las modificaciones en la composición de clases de la sociedad peruana, durante la década de los '80, se vieron alteradas por el impacto de la crisis y el deterioro de las

relaciones económicas de producción y consumo que se fundamentan en un inadecuado ordenamiento de la economía sujeto a recetas fondomonetaristas y voluntaristas de la heterodoxia neopopulista nacional.

Este fenómeno macroeconómico trasladó sus consecuencias a los conocidos sectores productivos y en el plano del sector comercio la expresión de constantes modificaciones funcionales. Se han identificado dos subsectores: el comercio establecido formal y el mal llamado comercio informal entendido como lo ilegal y tradicional.

Sin embargo, día a día continúa la afluencia a Lima-Metropolitana y las calles de la ciudad se han constituido en verdaderos centros de trabajo para la subsistencia. Se incorporan al pequeño comercio de diferentes formas y mecanismos estratégicos de familiaridad y parentesco son creados para la obtención de experiencia y seguridades ante el descubrimiento de la única opción de trabajo a su alcance.

Muchos han logrado en la cotidianidad comercial la profesionalización que la empiria les ha atribuido ante el inicial intento de probar suerte en la vida; y muchos otros continúan reproduciendo en condiciones precarias el único sustento de la sobrevivencia sin mayores éxitos ante los desequilibrios inflacionarios.

De esta manera, la categoría económica vendedor ambulante es ambigua, general y muy compleja, sólo se puede comprender en relación a una actividad económica y a un giro de comercialización elegido para la venta. Además de éste, existen otros factores complementarios que definen al vendedor ambulante; según su origen y procedencia, la forma de ingreso al MTA, el tamaño del capital, la infraestructura ambulante instalada, la rotación y reproducción del ciclo económico, así como factores sociales y culturales: sexo, grupos de edades, escolaridad, tamaño de la familia, valores y tradiciones culturales.

La investigación que presentamos para Lima-Metropolitana tiene como resultado la realización de un estudio empírico basado en la aplicación de 400 encuestas en 22 distritos de mayor concentración de ambulantes,⁸ de los cuarenta distritos que tiene Lima.

La distribución se realizó proporcionalmente para cada uno de los 19 distritos de la ciudad (16 cuestionarios) y para cada uno de los tres distritos restantes (34 cuestionarios), respectivamente. Dejando un margen de seis cuestionarios para cubrir imprevistos, durante los meses de noviembre-diciembre de 1988.

El espacio geográfico abarcó los cuatro puntos cardinales de Lima, sin incluir la provincia constitucional del Callao (puerto) pero cubriendo la totalidad territorial de la capital: cono norte, cono sur, cono este y cono oeste.

En la recopilación de los datos empíricos se consideraron cuatro giros de la actividad económica, similar al caso de México para efectos de la comparación.

Los giros de comercialización son: venta de productos agrícolas y comestibles, la venta de productos de ropa y textiles en general, la venta de productos al menudeo y la venta de servicios: comida y alimentos preparados situados en las calles y vía pública de la ciudad de Lima.

⁸ Los resultados de la investigación piloto indicaron altos niveles de concentración en dichos distritos, pero los de mayor relevancia se ubicaron en los distritos de Lima-cercado, La Victoria y San Martín de Porres, razón por las que aplicamos en la encuesta definitiva un mayor número de cuestionarios.

3.1 Participación económica familiar y características de la fuerza de trabajo ambulante (FTA) en el comercio de subsistencia (CAS)

En Lima como en otras ciudades de América Latina, la familia constituye la unidad doméstica de producción y consumo, la misma que crea las condiciones materiales para la subsistencia-reproducción.

Así, la familia se constituye en un factor elemental que ingresa en la organización y composición de la estructura social, identificándose con un grupo o sector social a través de su ocupación en la estructura productiva.

La familia nuclear es la primera célula familiar formado por los jefes del hogar (madre, padre) y los hijos.

Bajo estos criterios, se constituye la familia nuclear cumpliendo roles en el seno de la unidad doméstica. No obstante, los roles tradicionales del jefe del hogar en quien recaía la responsabilidad del trabajo y la manutención se han ido modificando. La participación de la mujer en el mercado de trabajo, hoy en día, constituye la más importante fuerza laboral en algunas actividades productivas (la maquila en el taller y a domicilio, el servicio doméstico y de limpieza, entre otros).

Sin embargo, no podemos hablar de las familias en abstracto sino de familias asalariadas y de familias propietarias, cada una de ellas con intrínsecas particularidades.

En el marco de la actividad comercial es conocida la heterogeneidad a partir de la intensidad de capital que se orienta a la inversión. Pero ante los efectos desgastantes del capital que ha producido la actual crisis peruana, muchas familias de los sectores populares han tenido que desarrollar creadoras formas económicas de subsistencia como producto de la

incesante desocupación que recae, básicamente, en la población juvenil.⁹

Para Lima-Metropolitana los niveles de empleo total de la PEA (MTPS:1984) han ido en decrecimiento. Observamos que para 1981 éste representó el 66.4% y para 1984 descendió en 54.3%. Diferencialmente el desempleo en Lima tuvo un incremento importante de 6.8% para 1981 el 8.9% para 1984, de los cuales en este último año la desocupación se concentró significativamente (17.2%) en una población juvenil, cuyas edades fluctúan entre los 14 y 24 años y en menos importancia (7.7%) entre los 25 y 34 años.

Los datos demuestran la grave situación que atraviesan los nuevos jóvenes de esta generación en edad de trabajar y la razón de la masiva proliferación del CAS. Así, el 35.1% de la fuerza asalariada se ocupan en el sector comercio y servicios frente al 32.9% de la fuerza de trabajo no asalariada que labora en este mismo sector durante el año 1984.

En este sentido, el CAS no constituye una opción de refugio ante la desocupación sino es una respuesta alternativa y creadora, es una solución privada y familiar que el Estado no puede resolver ante la incapacidad de una efectiva política social y de empleo.

"en la medida en que no generen presiones inmediatas a la estructura dominante y al Estado, por plazas laborales y seguridad social y que constituyen un requisito debilitante de las posiciones de clase de los subordinados, el fenómeno tiende a ser asumido sistemáticamente como favorable a la intención de mediatización de las reivindicaciones de los explotados" (Ruiz:1987:8).

⁹ Un interesante ensayo sobre el comportamiento de la población juvenil y sus niveles de empleo e ingresos en el Perú. Véase, Ramos Elena, "El empleo en la juventud"; Figueroa A. y otros, "Población, empleo y tecnología", PUCP, Facultad de Ciencias Sociales, Lima, Perú, noviembre de 1986.

De esta manera, siguen apareciendo otras y nuevas formas económicas de subsistencia, el CAS desarrolla sus potencialidades de imaginación para incorporarse al MTA, casi siempre con un nuevo producto o un servicio efectivo y a bajos costos.

La familia nuclear participa de estas actividades, siempre con el propósito de alcanzar algunas metas que sean parte de un proyecto común de la unidad doméstica. En Lima los CAS han trasladado las costumbres del recinto familiar (casa) donde confluye la disciplina organizada de la familia (llegar a almorzar, asesorar las tareas de los hijos, la cita familiar, etc.) al puesto de venta. Aquí se realizan todos estos hábitos tradicionales que mantienen la integración familiar pero sin desatender las oportunidades de venta.

La compartimentación de las tareas del hogar y del trabajo ambulante son planificados de acuerdo a horarios y a la disponibilidad en el tiempo de cada uno de los miembros de la familia nuclear y de la familia extensa (De Barbieri:1982). Unos trabajan en el mercado para que otros estudien y otros se hacen cargo de las tareas domésticas para que aquellos trabajen fuera o estudien.

El aporte económico o en trabajo dentro o fuera del propio CAS de parientes o paisanos, es aceptado como voluntario, una característica particular son las relaciones de colaboración y solidaridad mutuas que se expresan con total espontaneidad, ya sea para incrementar el capital, pagar una deuda, aprovechar una oferta de compra, encargar la administración del puesto, cuidar la mercadería, ayudar en las "horas pico" de venta, etcétera.

Asimismo, los hijos tienen una participación muy activa, conocen el ciclo reproductivo del comercio desde que inicia y termina porque desde pequeños vivieron allí, hacen las tareas, juegan, comen, llegan directamente del colegio al puesto y se ponen a vender.

Muchos jóvenes en Lima, hijos de una familia ambulante ven el negocio con una perspectiva de prosperidad. El CAS tiene autonomía, se independizan y casi siempre se inician con un

pequeño capital generado en el negocio de los padres que adquieren en calidad de préstamos. Este será el respaldo económico para el financiamiento de una carrera profesional o técnica si deciden seguir estudiando o para apoyar el estudio de los hermanos menores.

Los resultados de la investigación empírica (diciembre 1988), refleja que la PTA en Lima procede de distritos estrictamente populares donde se ubican sus domicilios de residencia. La mayor concentración modal de la localización de sus viviendas se encuentran en ocho principales distritos de la ciudad distribuidos como sigue: San Martín de Porres (13.5%), Villa El Salvador (9.5%), Villa María del Triunfo (9.5%), Comas (8.5%), Lima-Cercado (6.5%), La Victoria (6.5%), Surquillo (6%), y San Juan de Miraflores (5.5%) (mapa 2).

A excepción del Cercado de Lima son distritos que se han incorporado a la urbe metropolitana por una larga trayectoria de lucha. Sugieron por masivas invasiones de pobladores de origen migrante y urbanos sin techo ante la presencia de una elevada densidad demográfica y crisis habitacional que emerge a partir de la década de los '50.

El caso de Villa El Salvador,¹⁰ una de las zonas más jóvenes que a inicios de la presente década adquirió la calidad de distrito.

A la fecha no es posible determinar un dato exacto del número de CAS en Lima, debido a las fluctuaciones de ingreso y salida de los VAS en el MTA. No obstante, en 1976 se realizó el primer censo de vendedores ambulantes a nivel Lima-Metropolitana calculándose un total de 58,284 comerciantes ambulatorios (ILD:1986:35). Según los censos realizados en 1985 y 1986 por el

¹⁰ La ciudad de Villa El Salvador surge en 1970 como una de las más grandes invasiones en masa realizada en Lima, durante el gobierno del presidente Juan Velasco Alvarado. Su población, migrantes de origen campesino que llegaron en condiciones de pobreza, pero que en base al trabajo cooperativo y solidario han convertido el arenal y sus rústicas chozas en una gran ciudad de composición popular.

Instituto Libertad y Democracia los resultados fueron los siguientes: 72,443 puestos de venta con una población de 84,327 ambulantes para el primer año y 79,020 puestos con un total de 91,455 vendedores ambulantes para el segundo año del censo.

La FTA según nuestros datos se compone de un 45% de VAS que fluctúan entre los 26 y 35 años de edad, de los cuales el 24% son hombres y el 21% son mujeres. Porcentajes relativamente similares, se encuentran entre los 16 y 25 años (26%) siendo siempre mayor la población masculina ambulante (14%) y (12%) de mujeres. Esta es la población más joven que participa en el MTA. Aunque la población adulta de más de 36 años mantiene casi la misma proporción (25%) de los VAS.

La mayor participación de la población masculina ambulante en Lima en edad económicamente activa (26-35 años), se debe a las actuales condiciones estructurales de la sociedad peruana en la que el trabajo fabril asalariado ha disminuido, significativamente, por el cierre o quiebre de muchas empresas que trabajan con una elevada capacidad ociosa y en otros casos por despido masivo del personal de la empleocracia estatal.

La juventud de la población ambulante evidencia el hecho de que 32.5% son solteros, el 31% son casados, el 29% son concubinos, seguido por el 5.5% y 2% de divorciados y viudos, respectivamente.

Cerca del 60% (casados y concubinos) tienen iguales responsabilidades de garantizar mínimamente la subsistencia-reproducción de la unidad doméstica.

El éxito y la prosperidad del negocio tiene que ver con la experiencia y el nivel de escolaridad de la FTA; según nuestros datos el 33% han cursado secundaria incompleta y el 24.5% terminaron la secundaria. Deciden por giros de comercialización más estables como venta de ropa, zapatos, libros y revistas, entre otros. Diferencialmente el 27.5% de los CAS no han terminado la primaria y el 4.5% son analfabetos, prefieren la venta de productos agrícolas y comestibles, comida preparada y la venta de productos por unidad. El 6.5% dijeron haber tenido estudios

superiores y/o profesión técnica pero lo abandonaron por las continuas huelgas de las universidades estatales y porque el comercio les retribuye más de lo que ganarían como profesional. En su mayoría son ex-universitarios procedentes de las facultades de contabilidad y administración cuyas nociones básicas les han permitido manejar criterios de racionalidad económica y rendimientos en la elección del giro de comercialización.

El promedio del número de hijos de la familia peruana es de 3-4, este dato coincide con el promedio del número de hijos de una familia ambulante en Lima. El 36% de la FTA contestó tener dos hijos; en estos casos estamos hablando de parejas jóvenes, recién casados o concubinos, y el 34% tener cuatro hijos de los cuales uno o dos de ellos participan en el negocio, el 12% son familias ambulantes de entre 7-8 personas y el 8% son hogares de ambulantes compuestos por 9-10 personas. En estos casos son familias extensas que comparten la vivienda con los padres, hermanos y/o otros familiares cercanos. También es el caso de dos familias nucleares parientes.

3.2 Procedencia y corriente migratoria

Atendiendo los datos del INE (1984), la población estimada para el Perú en 1988 sería de 21,655 mil habitantes, de los cuales 10,707 mil serían hombres y 10,548 mil serían mujeres.

Estimamos que para 1988 Lima se aproxima a los siete millones de habitantes en los cuarenta distritos y dos provincias, Lima y Callao. Su crecimiento urbano ha logrado expandirse a lo largo de las antiguas carreteras a Canta por el norte, y a Atocongo por el sur. Hoy está conectando tres valles costeros: Rímac, Chillón y Lurín, que se urbaniza en su extremo norte al espacio rural de los linderos del valle del Rímac hasta Ancón, en el sur hasta Pucusana, en el este hasta Ricardo Palma y en el noroeste hacia el Bolsón de San Juan de Lurigancho.

Existe una polarización social según la extracción económica. Cerca del 80%, según Matos (1986:71), vive en asentamientos urbano-populares y más del 20% se concentra en barrios residenciales de los sectores medios y opulentos (San Isidro, Miraflores, San Borja, Cieneguilla, Chaclacayo). Textualmente concluye el autor:

"Del 80% de la población considerada como sectores populares, casi el 37% radica en barriadas (encuesta IEP), un 23% en urbanizaciones populares (Censo 1981), y un 20% en tugurios, callejones y corralones (Plandemet:1980). Esto significa que la barriada en lo urbano, constituye el asentamiento mayoritario de los sectores populares".

Entre 1956 a 1984 creció significativamente. Así, en 1956 se registró un total de 56 (119,886 habitantes), 9.5% del total de la población de Lima-Metropolitana, estimada en ese entonces en 1'260,729 habitantes. Esta cifra se duplica en 1961 a 17.2% (316,829 hab.) y para 1972 se concentró el 24.4% (805,117 hab.).

El último censo de 1981 consideró 408 que representó el 32.5% (1'460,471 hab.).

A fines de 1983 los resultados obtenidos por el IEP revelaron que Lima tenía 598 barriadas y constituía el 36.4% (2'184,000 hab.) de la población total de la ciudad capital.

En los últimos 28 años Lima-Metropolitana incrementó su población sorprendentemente. Según los censos oficiales realizados, en 1940 Lima tenía 645,172 hab., después de 21 años en 1961, se había triplicado con 1'652 mil hab., en 1972 se quintuplicó en 3'302,523 hab., para luego en 1981 aumenta siete veces más 4'42,260 y avanzar en 1988 cerca de los siete millones de habitantes.

Esta elevada densidad demográfica se incrementa con el explosivo flujo migratorio que recepciona la capital debido a los altos niveles de pobreza campesina, descapitalización y crisis del sector agrario, influenciado por nuevas legislaciones y presiones políticas e ideológicas de los gobiernos, la escasez

de tierras y el mantenimiento de su concentración en varias regiones.

Así, entre 1980 y 1984 se profundizó el deterioro de la producción agraria debido a que:

"Los rendimientos físicos se mantuvieron estancados, la productividad del trabajo bajó, y el ingreso se mantuvo en niveles muy bajos, lo que hace que en el agro se encuentre aún la fracción más pobre de la población del país. Todo ello en el contexto de una experiencia empresarial casi totalmente destruida para dar paso a una atomización de la estructura productiva cuyas posibilidades de desarrollo parecen más dudosas" (Martínez:1986:157).

Esta situación empuja al campesinado a migrar, dejar las tierras, el pueblo, la familia hacia la búsqueda de mejores oportunidades, confiados de encontrarlo en la gran ciudad. Campesinos pobres sin tierras o pequeños parcelarios sienten la necesidad, cada vez más, de ingresos monetarios; malas cosechas, falta de reserva de productos alimentarios, fertilizantes y semillas con elevados precios lo presionan a salir de su terruño.

Cuanto menos tierra tiene un campesino, según Eguren (1986:24), más depende para subsistir de ingresos diferentes a los que se originan en su propia parcela, y más depende igualmente del mercado para adquirir sus alimentos. La elevación de los precios de los productos agrarios alimenticios favorece entonces a los productores con excedentes de producción, pero perjudica a los campesinos compradores netos de alimentos.

Según el censo de 1981, el 41% (1'901,697 hab.) es de origen migrante de los cuales el 54% provenía de la sierra y procedía la mayor proporción de los siguientes departamentos: Ancash (10.6%), Ayacucho (8.38%), Junín (8.11%) y la más baja, Madre de Dios (0.13 por ciento).

Lima refleja una ciudad de migrantes que se localizan en zonas de gran concentración como las urbanizaciones populares y

barriadas; los mismos que, en gran porcentaje, deciden por el CAS como una de las principales alternativas ocupacionales.

La FTA de Lima se distribuye en diversas zonas de la ciudad que se diferencian por estar ubicados en distritos surgidos de barriadas y urbanizaciones populares (San Martín de Porres, Comás, Carabayllo, Independencia, Villa María del Triunfo, San Juan de Miraflores, Carmen de la Legua, San Juan de Lurigancho y El Agustino), o en distritos tradicionales y modernos de urbanizaciones convencionales de los sectores medios y altos (Jesús María, La Victoria, San Miguel, Rímac, Surquillo, Barranco, Chorrillos, Breña, Lince, San Isidro y Miraflores).

En otro orden, pero en la misma línea de interpretación, para los migrantes definitivos a la urbe limeña las relaciones de parentesco, vecindad e identidad local constituyen la trama en torno a la cual se organiza la movilidad social.

"Así, en una encuesta realizada (INANDEP:1984), con una muestra de 895 hogares de estrato bajo en Lima, encontró que para 162 de migrantes permanentes mayores de 15 años, sólo el 30% declaró no haber recibido ayuda al llegar; el 70% restante admitió haber contado con alojamiento (29%), alojamiento y comida (20%) y trabajo, alojamiento y comida (19%). Casi la mitad de los que declararon no haber recibido ayuda a su arribo a Lima no conocían a nadie cercano en la ciudad, en tanto que para los que tenían parientes cercanos (padres o hermanos), sólo el 12% declaró no haber recibido apoyo". (Aramburú:1986:133)

La migración como estrategia familiar de diversificación de fuentes de ingreso está determinado por motivos intrínsecos a las necesidades vitales de la unidad doméstica (alimentación, vivienda, educación, etcétera).

Estas asumen la decisión de salir como parte de un proyecto comunitario de relaciones sociales, cuyo compromiso recae en uno de los miembros.

En Lima, según datos empíricos de la muestra realizada, diciembre de 1988 (400 casos), los CAS del MTA son de origen

migrante, la mayor concentración de la FTA de los 25 departamentos de la República se localizan en ocho departamentos principales: Puno (7.5%), Huánuco (7.5%), Ancash (7%), Arequipa (6%), Cajamarca (4%), Pasco (4.5%), Apurímac (4%) y Cuzco (4 por ciento).

Los resultados demostraron que de los 400 VAS de Lima, el 76% son de origen migrante y sólo el 24% son nativos.

De esta población ambulante de origen migrante el 34.5% llegó a la capital hace más de siete años, el 25.5% entre 4 y 6 años, el 12.5% de 1 a 3 años y llegaron hace menos de un año el 3.5 por ciento.

Es decir, en la presente década se desborda el ascenso de migrantes, básicamente de los departamentos más cercanos y empobrecidos del país.

Los motivos que ocasionaron la salida fueron económicos: nivelar las condiciones de subsistencia, la búsqueda de nuevos ingresos y trabajar (42%) y el (25%) más optimista, jóvenes migrantes con deseos de encontrar en la ciudad las seguridades del progreso llegaron a trabajar y a estudiar. Es peculiar en el ciudadano de la sierra enfrentarse tímido y esforzadamente, sin perder el empuje, al logro de este objetivo. Algunos experimentan la frustración ingrata de la ciudad y la de un Estado despótico y represivo que ha abandonado la función social y se ha definido como defensor de los intereses privados de una minoría.

El 16.5% de los CAS dijeron haber llegado a estudiar, enviado por los padres a conseguir una profesión y constituir la esperanza de la familia en el futuro. La adquisición de una profesión para la tradicional familia campesina con recursos económicos es símbolo de orgullo y progreso que eleva la condición social. La realidad limeña cambia sus planes y perspectivas al ver restringido las posibilidades de acceso: la candidatura masiva de provincianos para ingresar a las universidades se encuentran en desventaja con los aspirantes nativos de la ciudad. Deciden, entonces, por trabajar y encuentran en el CAS una creadora salida.

Respecto a las modalidades migratorias de la FTA el 81.5% realizó migración definitiva (rural-urbana) a Lima, mientras el 18.5% se estacionaron (migración por escala) en otros departamentos cercanos a sus lugares de origen. De estos casos la zona de mayor atracción se define por lo siguiente: para los procedentes del Cuzco y Puno antes de llegar a Lima la primera escala fue Arequipa (2%), para los de Arequipa fue Ica (2%) y Huánuco (1.5%), y para los migrantes de la sierra central andina el principal foco de atracción en la escala fue Junín (2%), respectivamente.

Es peculiar en Lima la migración temporal de los CAS de origen campesino procedentes del altiplano que se adecúan a la fluctuación estacional de la demanda de prendas de lana, por medio del comercio ambulatorio.

"Los casos en cuestión se hallaban vinculados por procedencia a zonas rurales de la sierra sur con importante actividad ganadera de auquénidos y ovinos: Juliaca, Puno. Según se ha podido comprobar, estos vendedores residen en Lima sólo durante los meses de abril hasta agosto, y en Puno el resto del año, ocupándose en actividades agrícolas, ganaderas, acopio de lana y tejido de prendas que luego traerían a vender personalmente en puestos ambulantes durante la estación de invierno en Lima" (Osterling:1979:36).

Respecto a las características de los CAS migrantes el 58.5% dijeron preferir salir solos por decisión mutua de la familia nuclear, debido a la incertidumbre que le depara la ciudad en su perspectiva de trabajo. Sin embargo, está presente la influencia de parientes y paisanos visitantes que aconsejan y recomiendan otorgando confianza a su salida. Así, salen en compañía de un pariente o compadre (24%) y el (14.5%) salieron acompañados de sus esposas por estar recién casados o ser convivientes. Si tuvieron hijos quedaron encargados con los abuelos.

La migración fue estructurada, la FTA que llegó a Lima organizó su salida y las redes sociales de solidaridad y ayuda

mutuas de la familia les otorgó apoyo. El 39% llegó a casa de parientes (hermanos, tíos, primos), el 24% fue alojado con paisanos lugareños, el 22.5% en casa de compadres y el 14.5% no supo dónde llegar pero traía referencias domiciliarias de amigos y paisanos, que después de algún tiempo se reencontraron en los clubes departamentales o asociaciones de conprovincianos.

Un vendedor de discos y cassettes, de la Plaza Unión, nos relató:

(ARTURO, 30 años). "Hace 5 años llegué a Lima dejando mi pueblo, mujer y pequeños hijos. Era minero en Centromin-Perú y trabajé en superficie. Fui despedido, según la patronal: reducción de personal; la lucha del sindicato fue fuerte pero el poder de la empresa nos ganó. Mi señora dijo: anda a Lima cholo, prueba suerte, la miseria nos está comiendo. Llegué donde un familiar que es emolientero y me prestó platita para empezar un negocio como ambulante. Sin experiencia padecí mucho, probé muchos giros pero ahora con los discos me va regular. Creo estar rescatando nuestra música, muchos paisanos compran la música del 'Jilguero del Huascarán', 'Picafloor de los Andes' y de la 'Pastorcita Huaracina', además de la Salsa Andina".

Los CAS de origen migrante, llegan con las mismas tradiciones y valores culturales que los integra, el sentimiento andino, profundo y efectivo de la solidaridad les hace compartir muchos intereses comunes de origen local y regional (económicos, sociales, folklóricos, religiosos, deportivos) ante la defensa de su identidad cultural.¹¹

¹¹ Según Matos Mar: La chicha, cumbia peruana o guaracha andina nace en 1968, es el segundo ritmo popular, después de la salsa. es un híbrido musical de la cumbia colombiana, la guaracha cubana y el huayno serrano, tropicalizando la música andina. Creación urbana de los barrios populares y barriadas y patrimonio traído por el migrante andino. Véase Revista Que Hacer, No. 31, "El poder de la chicha", Ed. DESCO, octubre de 1984, Lima-Perú, pp. 88-95.

3.3 Estructura económica, giros de comercialización e infraestructura del CAS en Lima

En Lima diversas modalidades del CAS han incursionado en el MTA, las mismas que se vinculan con un giro de comercialización y la elección de un tipo de establecimiento (cuadro 3).

En el MTA de la metrópoli limeña diferenciamos dos grandes sectores en el comercio ambulante: el comercio de mayor rentabilidad y el comercio de subsistencia.

a) El comercio de mayor rentabilidad

Se constituye como una unidad económica de comercialización que agrupa giros de venta en base a elevados montos de inversión y reciprocas ganancias que se encuentran por encima de los 3-4 salarios mínimos.

Están instalados en puestos fijos y bajo control de las autoridades locales que administran, supervisan y vigilan su funcionamiento. Mantienen una organización gremial y las capacidades de rentabilidad para concertar contratos con particulares a fin de construir y mejorar sus instalaciones. Cuentan con los servicios de equipamiento sanitarios (agua, desagüe y electricidad). Funcionan como grandes concentraciones establecidos en áreas reglamentadas legalmente y bajo control municipal y policial.

Estas se clasifican en dos: los mercados populares y los campos feriales.

a.1 Los mercados populares

Unidades económicas de comercialización compuesta por un conjunto de vendedores ambulantes que en base a esfuerzos comunitarios y

gremiales están organizados en función de establecimientos propios.

CUADRO No. 3
CLASIFICACION DE LOS PUESTOS DE COMERCIANTES AMBULANTES
POR TIPO DE ACTIVIDAD
(1986)

Giro	Puestos	Porcentajes del total
Comestibles sin preparar (1)	46 986	59.5
Artículos de uso personal (2)	13 847	17.5
Servicios (3)	10 823	13.7
Artículos para el hogar y oficina (4)	7 364	9.3
Total:	79 020	100.0

- (1) Abarrotes, aves y derivados, carnes y embutidos, frutas, pescados, mariscos, vegetales y otros.
- (2) Accesorios personales, artículos de limpieza y tocador, mercería, confecciones, zapatos, correas, carteras, maletas, telas, lanas y otros.
- (3) Comidas y bebidas preparadas, duplicado de llaves, reparaciones, servicios personales y otros servicios.
- (4) Electrodomésticos, artículos de ferretería, muebles, utensilios, juguetería, libros y revistas, útiles de escritorio, tarjetas, discos, cassettes y otros.

Fuente: ILD, Censo de Ambulantes, 1986.

Nota: La venta de comestibles es el principal rubro del comercio ambulatorio, actividad realizada por 59.5% del total de ambulantes.

Mantienen recursos netos y necesarios para la edificación de la infraestructura que es financiado por los propios ambulantes y en otros casos encargan la construcción a compañías particulares. Sus instalaciones cuentan con los servicios de refrigeración, depósitos, puestos individuales y servicios sanitarios.

En Lima existen 274 mercados populares de ellos el 63% ha sido construido por los ambulantes y el 28% por empresas.

"... la mayor concentración de esos mercados se encuentran en San Juan de Lurigancho con el 17.2% del total. Lima, Comas y San Martín de Porres siguen en ordenada importancia con 11.3%, 9.2% y 8.4%, respectivamente. Magdalena del Mar, Miraflores y San Borja con solo uno y San Isidro, Jesús María y La Molina, que no tienen ninguno" (De Soto:1986:78).

Los 152 mercados se encuentran instalados en urbanizaciones populares, surgen de la experiencia popular; muchos vendedores viven en la periferia y encontraron en la venta realizaciones de progreso.

El capital inicial se ha reproducido, el stock en mercancías necesita de las seguridades de un local establecido para aquellos que hicieron del comercio una expectativa de movilidad social. La antigüedad es el criterio de aceptación para participar de este proyecto: pasar de la vía pública al comercio establecido.

a.2 Los campos feriales

Son unidades económicas de comercialización compuesta por un conjunto de vendedores ambulantes que en base a una disposición normativa fueron reubicados, a partir de 1981, por las autoridades locales. Se localizan en lugares improvisados que fueron habilitados para recepcionar a los comerciantes de la vía pública previo registro y empadronamiento, cuyo requisito fue la antigüedad y la permanencia en el trabajo.

Bajo los criterios de ordenamiento y cuidar la estética de la ciudad se encuentran distantes o escondidos del perímetro de la ciudad. Actualmente, existen nueve campos feriales que están en funcionamiento: Polvos Azules, Amazonas, Miguel Grau, Virgen

de Lourdes, San Marcos (comedor popular), Plaza Castañeta, Polvos Rosados, Naranjal y Las Malvinas (1a. y 2a. etapa), esta última con instalaciones más modernas.

Las construcciones han sido adaptadas a un rústico equipamiento de madera y esteras sobre las mismas calles, siendo administradas y supervisadas por las autoridades ediles de cada distrito.

Los comerciantes son sólo poseesionarios del puesto de venta y sujetos al cumplimiento de un estatuto reglamentario de obligaciones, prohibiciones y sanciones, para efectos de una renuncia o traspaso.

Los campos feriales albergan múltiples giros de venta y los comerciantes manejan elevadas fuentes de financiamiento que les retribuye significativos ingresos. Además de la comercialización de productos nacionales un alto porcentaje de la venta es de productos de contrabando provenientes de las fronteras sur y norte del país (Tacna-Arica y Aguas Verdes). Tienen acceso al crédito, que hace cuatro años vienen otorgando algunas instituciones estatales y particulares, vía convenios internacionales de ayuda al llamado "sector informal", como el Fondo de la Caja Municipal de Lima, el Fondo de Garantía del Sector Informal (FOGASI), el Instituto de Desarrollo del Sector Informal Urbano (IDESI), Acción Comunitaria del Perú (ACP), Banco Industrial y otras beneficencias de Lima, debido a las garantías económicas que ofrecen para cubrir los préstamos.

Estos comerciantes, después de una larga trayectoria de lucha, ante la resistencia al proceso de reubicación todavía mantienen cierto vigor por las desventajas de la ubicación entre uno y otro campo ferial. El pasar de la vía pública al recinto ferial para unos, no ha cumplido las expectativas económicas y de movilidad social.

Ubicación de los campos feriales municipales

"Polvos Azules"

Ubicación: 1a. cdra. Jr. Camaná, calle Polvos Azules-Lima.

Población: 1,800 comerciantes:
 Artesanía alta: 120 comerciantes
 Artesanía baja: 17 comerciantes

Ampliación "Polvos Azules:
 135 comerciantes.

Giros: Artefactos eléctricos, ropa, comida, preparadas, confitería.

"Amazonas"

Ubicación: 1a. cdra. Av. Abancay y 1a. Av. Amazonas.

Población: 850 comerciantes.
 Asociación José Balta: 250 comerciantes.

Giros: Venta: Abarrotes, carnes, verduras, comidas.
 Asociación de Vendedores Informales "Amazonas":
 300 comerciantes

Venta: Ropa, golosinas.

Asociación Pequeños Artesanos:
 300 comerciantes

Venta: Ropa, maletines, zapatos, zapatillas, etc.

"Gastañeta"

Ubicación: 6a. cdra. Jr. Ayacucho, Jr. Miroquesada y Jr. Cuzco, Lima.

Población: 780 comerciantes.

Giros: Abarrotes, confitería, comida, fruta, verdura, zapatos, zapatillas, artículos de cuero, cosméticos.

"San Marcos"

Ubicación: 1a. cdra. Jr. Cotabambas, Lima.

Población: 200 comerciantes.

Giro: Venta de comida.

"Virgen de Lourdes"

Ubicación: Jr. Inambari (Av. Bancay y N. de Piérola), Lima.

Población: 360 comerciantes.

Giros: Venta de ropa, artefactos, zapatos, zapatillas, cosméticos,

"Miguel Grau"

Ubicación: 2a. a 7a. cdra. Av. Grau, Lima.

Población: 350 comerciantes

Giros: Venta de ropa, zapatos, zapatillas, libros y revistas.

"Las Malvinas"

Ubicación: 1a. cdra. a 6a. cdra. Av. Argentina, Lima.

Población: Destinado a 3,500 Comerciantes Informales.

Dividida en 3 etapas:

- 1a. etapa: Giro: Frutas, compostura de calzado, relojes, venta de comida, jugos.
- 2a. etapa: Giro: Venta de comida, ferretería y afines.
- 3a. etapa: Giro: Venta de abarrotes.

b) El comercio ambulante de subsistencia (CAS)

En Lima, el CAS que se encuentra diseminado en la vía pública ofreciendo un producto o un servicio, se localiza en lugares de grandes concentraciones de consumidores ocupando puestos fijos o móviles en la periferia de los mercados locales o populares, en las aceras de las calles principales cercanas a oficinas públicas y privadas, ministerios, hospitales, centros deportivos y recreativos, colegios, estadios, cines, teatros, agencias de viajes, en las nacientes barriadas de Lima formando pequeñas paraditas¹ y en los paraderos del transporte público (ómnibus, microbuses, colectivos e Icaros).

Los CAS cuentan con bajos capitales de inversión e ingresos deprimidos que reproducen la subsistencia-reproducción en condiciones mercantiles de comercialización simple.

La FTA de Lima se diversifica en dos niveles:

¹ Las paraditas son concentraciones de CAS que surgen con el nacimiento de una invasión persiguiendo la demanda de los pobladores cuyas viviendas todavía son de esteras. No tienen puesto fijo logran su reconocimiento por la frecuencia de su llegada portando costalillos o triciclos donde traen sus mercancías, básicamente, venden alimentos comestibles o comida preparada. Se encuentran cerca de un paradero inicial de transporte público.

El nivel superior de la comercialización de subsistencia:

- Microcomerciantes de telas, ropa y textiles (Jirón Huallaga).
- Microcomerciantes de libros y revistas (parque universitario).
- De vajillas (mercado central).
- De zapatos (Av. Abancay, Plaza Unión).
- De carteras (Alfonso Ugarte).
- De repuestos usados (Tacora).
- Floristas (Honguitos, Estadio y Cementerio).
- Microcomerciantes de productos agrícolas y comestibles (frutas, verduras, hortalizas, legumbres (paraditas, mercadillos, La Parada, Mercado Central).

Los comerciantes asalariados de servicios:

Servicio doméstico o del hogar	Empleadas de servicio, lavanderas, choferas, jardineros, costureras, de limpieza, cocineras, mayordomos, mozos de restaurantes y para recepción, guachimanes en barrios residenciales, clases a domicilio.
Servicio de preparación y venta de alimentos	Emolienteros, ceviches, pensiones para almuerzos, en la calle o locales (parque universitario), buffetes para fiestas, tortas, anticucherías, picaroneras, tamaleras.
Servicio de transporte	Taxista; palancas (microbuseros); transportistas de escolares, veraneantes, piratas; cobradores.
Comerciantes de productos artesanales	Escoberos, muebles y artículos de paja (felpudos, canastas, etc.) (Surquillo).

Diferentes oficios

Artículos de fierro y plástico.
 Tejedores de chompas, ponchos, telares, tapices.
 Mecánicos en talleres o en la calle.
 Gasfiteros, electricistas, radioelectrónicos.
 Pinturas, cuadros (Colmena, Miraflores).
 Zapateros, relojeros.

El nivel inferior de la comercialización ambulante de subsistencia:

Comerciantes de productos al menudeo y servicios personales:

Vendedores de productos por unidad

Cigarrillos, fruteros, verduleros, velas, estampas, helados, yerberos, dulces y chocolates, maní confitado, "revolución caliente", algodón dulce.

Vendedores de servicios personales

Lustrabotas, cuidadores y lavadores de autos, cargadores, carretilleros, fotógrafos, emicadores, vendedores de lugares en colas, voceadores en colas de micros o colectivos, mecanógrafos ambulantes.

Comerciantes eventuales por horas del ejército proletario de desempleados.

Asalariados en ocupaciones precarias

Botellero (compra-botellas), cambiador de ropa por artículos de plástico, revendedores de entradas, recolectores de desperdicios para chancherías.

b.1 Características del CAS

El CAS en Lima no es una tarea fácil, existen modalidades que definen el acceso al sitio de venta en el MFA.

La experiencia como ambulante lleva un periodo de aprendizaje que la vida cotidiana de la venta les otorga en las perspectivas de logros y éxitos económicos.

La totalidad de la FTA (cuadro 4) conocen del enfrentamiento con las autoridades ediles, fuertes luchas que les permitió conquistar áreas toleradas y el reconocimiento social, opuesto a las sanciones de calificación ilegal.

De los 400 casos analizados el 49.5% dijeron haber sido desalojados de sus lugares de venta, de éstos, el 30% fueron autoridades municipales (policía municipal, inspectores, supervisores), el 14.5% fueron otros comerciantes aludiendo a criterios de competitividad e ilegalidad en las zonas tradicionales y modernas del comercio establecido y el 5% bajo otras modalidades.

Sin embargo, esto no condicionó la renuncia de los CAS. La primera modalidad consistió; en que pocos ingresan, en su primer intento, vía la autorización de los agentes municipales. Sólo después de un largo periodo con la frecuencia de los retornos al mismo sitio de venta y acompañado de otros vendedores han buscado su empadronamiento, casi siempre con la perspectiva de ser favorecidos con un puesto en las reubicaciones.

Muchos optan por una segunda modalidad, canalizan su ingreso a través de organizaciones gremiales como: la Federación de vendedores ambulantes de Lima-Metropolitana (FEDEVAL) y la Federación de Vendedores Ambulantes del Mercado Central y Calles Adyacentes (FEVACEL).

La tercera modalidad son los traspasos por sucesión familiar, de parentesco o amistad que se realizan, generalmente, entre ellos bajo contratos económicos por elevadas o medianas sumas de dinero a fin de no perder el puesto. La reglamentación lo sanciona pero ante la demanda de CAS por un sitio de venta se han ofertado significativos montos. Su costo tiene que ver con la ubicación y la demanda de clientes.

El 78.5% de la FTA contestaron trabajar siempre como VAS ante el 21.5% que no trabajó en esta actividad. Esto confirma nuestro planteamiento respecto a que el CAS constituye una de las alternativas ocupacionales prioritarias ante el excesivo desempleo y la primera opción laboral para los CAS de origen migrante.

CUADRO No. 4

CENSOS DE COMERCIANTES AMBULANTES

Distrito	1976	1985	1986	Z
Ate-Vitarte	734	4 142	2 821	3.1
Barranco	102	418	532	0.6
Breña	1 539	1 728	1 884	2.1
Carabaylo	-	952	1 026	1.1
Comas	1 737	3 640	4 686	5.1
Chorrillos	1 065	2 055	2 518	2.8
El Agustino	1 173	2 697	3 155	3.4
Independencia	952	1 423	2 194	2.4
Jesús María	465	961	1 734	1.9
La Molina	-	38	72	0.1
La Victoria	9 731	11 823	10 481	11.5
Lima	13 565	16 662	19 351	21.1
Lince	804	1 703	1 777	1.9
Magdalena	695	1 227	1 596	1.7
Miraflores	381	1 029	1 023	1.1
Pueblo Libre	314	503	636	0.7
Puente Piedra	-	815	1 047	1.1
Rimac	2 091	3 011	3 287	3.6
San Borja	-	671	490	0.5
San Isidro	137	259	116	0.1
S.J. de Lurigancho	958	3 856	4 094	4.5
S.J. de Miraflores	1 918	4 652	4 014	4.4
San Luis	476	1 180	1 441	1.6
S.M. de Porres	2 713	9 587	10 506	11.5
San Miguel	120	642	863	1.0
Santiago de Surco	499	1 041	1 421	1.6
Surquillo	1 961	2 818	2 941	3.2
Villa El Salvador	-	2 550	3 549	3.9
V.M. del Triunfo	992	2 244	2 200	2.4
Más de un distrito	13 162	-	-	-
Total ambulantes	58 284	84 327	91 455	100.0
Total puestos		72 443	79 020	
Ambulantes por puesto		1.16	1.16	

Fuente: "Análisis del I Censo de Vendedores Ambulantes a nivel de Lima Metropolitana", Comisión Multisectorial de Comercio Ambulatorio, Lima, 1977. ILD, Censos de Ambulantes, 1985 y 1986.

Elaboración: ILD, 1986.

Nota: Para resolver la ambigüedad respecto al número de ambulantes existentes en Lima, el ILD realizó dos censos de ambulantes, en 1985 y 1986.

En Lima el 52.5% de los CAS se encuentran trabajando entre 4 y 6 años. Se reafirma nuestra hipótesis al considerar que durante los primeros años de la presente década proliferó esta actividad masivamente. El 33% trabaja de 1 a 3 años población ambulante que se incrementó durante el gobierno del presidente Alan García Pérez (1985-1990), debido a los fuertes desequilibrios inflacionarios y recessivos de la política heterodoxa del modelo peruano y los consuetudinarios paquetazos económicos de 1987 y 1988 que está llevando a la población al empobrecimiento. Seguido del 6.5% distribuidos proporcionalmente entre los que tienen de 7 a 12 años y menos de un año, respectivamente; complementado por el 1.5% que se encuentran laborando más de 13 años. Son los más antiguos, los mejores establecidos en la venta y los mejores concededores del comercio en sus diferentes giros.

Respecto a los tipos de la FTA según las relaciones de propiedad, tenemos:

- Los CAS propietarios unipersonales (79.5%) que trabajan solos administrando el ciclo económico de la venta en diferentes condiciones de ingresos.
- Los microcomerciantes que trabajan asociados (10%) con miembros de la familia extensa y/o amigos o conocidos de confianza (10%) compartiendo la propiedad del negocio y participando de las ganancias según la inversión del capital desembolsados.
Estos se organizan de 2 a 5 VAS reproduciendo relaciones cooperativas a fin de montar un giro de venta que les permita subsistir.
- Los comerciantes asalariados (10.5%) que venden su FTA a diferentes comercios de la vía pública a manera de una ocupación transitoria (cachuelo) percibiendo ingresos por debajo del salario mínimo (9.5%) por comisiones (0.5%) o por el porcentaje de la venta (0.5%) de los encuestados en noviembre-diciembre de 1988.

Frecuentemente son jóvenes desempleados que trabajan (4.5%) para amigos o desconocidos y el (6%) por encargo de sus familiares. Todos los encuestados dijeron no participar de ningún beneficio social correspondiente a seguro social, vacaciones, indemnización, aguinaldo por fiestas, etc., sino que tenían la necesidad de trabajar casi de 10 a 12 horas para ganar más. Es el caso de los contratados por comisión o por un porcentaje de la venta; además de ser descontados por el deterioro o pérdida de la mercancía. Es masiva su presencia en periodos de gran demanda comercial.

"... los dirigentes aluden a ellos despectivamente, llamándolos chacales ... Se trata de personas que trabajan en El Cercado, en las zonas de mayor densidad de comercio ambulatorio, y en los rubros 'más rentables' (p.ej., telas, tejidos, confecciones, calzado) que demandan una fuerte inversión inicial y que están sujetos a las eventualidades de las modas y cambios de estación. Sus 'establecimientos' suelen ser los mejor ubicados y surtidos" (Osterling:1981:88).

El 58.5% de los VAS antes de ingresar al MTA no tenían ocupación, habían sido despedidos o no encontraban trabajo. El 4% no contestó y el 37.5% trabajaba en otras actividades, distribuidos como sigue: obreros (9.5%), agricultor (7%), artesano (4.5%), empleado público o privado (9.5%), servicios personales (5%) trabajador de la construcción (2%).

Las razones por las que dejaron sus trabajos fueron, básicamente, mejorar las condiciones de ingresos debido a la depreciación de las remuneraciones que en toda actividad contractual se encuentran congelados y burlados los convenios colectivos. Cansados de trabajar en intensiva explotación de la fuerza de trabajo e incumplimiento de pactos, despidos, obligaciones sociales, huelgas, atraso campesino, etc., encuentran en el CAS la puerta de ingreso al MTA.

b.2 Estructura económica del comercio ambulante de subsistencia (CAS)

Por la heterogeneidad y amplia gama de actividades económicas que ingresan al MTA, es conocida la diferenciación que internamente comporta la dinámica comercial. En cada giro de comercialización podemos encontrar diversas estrategias económicas que están relacionadas con las variables: intensidad de capital, rotación económica y niveles de capitalización.

Entendemos lo difícil de establecer mediciones exactas y cuantificables en la evaluación de estas variables, pero la investigación constituye un acercamiento a la comprensión y explicación de los mecanismos económicos en la que se ubica la FTA de Lima.

Hemos elegido cuatro giros de comercialización que son las grandes unidades económicas del CAS: la venta de productos agrícolas comestibles (25%), la venta de ropa y textiles (18%), la venta de artículos varios al menudeo (24%) y la venta de servicios en el giro: venta de comida preparada y alimentos (33 por ciento) (cuadro 5).

b.2.1. Venta de productos agrícolas comestibles

En la ciudad limeña y sus cuarenta distritos, la venta de productos agrícolas comestibles es uno de los giros que ocupa el segundo lugar en los resultados de la muestra elegida. Es, después de la venta de comida preparada, uno de los giros de mayor demanda comercial por ser el consumo cotidiano y vital de los consumidores.

Dentro de este giro se polarizan unidades comerciales que van desde la venta de frutas, verduras, legumbres, granos al mayoreo (grandes cantidades), al minoreo (por kilo) y al menudeo (por unidad).

CUADRO No. 5

PRODUCTO, INVERSION DE CAPITAL, INGRESO Y TIPO DE ESTABLECIMIENTO
DEL COMERCIO AMBULANTE DE SUBSISTENCIA EN LIMA, PERU

Productos	Agrícolas comestibles		Textiles topa		Varios al menudeo		Alimentos preparados		T o t a l	
	No.	%	No.	%	No.	%	No.	%	No.	%
INVERSION*	100	25.0	72	18.0	96	24.0	132	33.0	400	100
1- 5,000	12	3.0	8	2.0	52	13.0	84	21.0	156	39.0
6- 10,000	22	5.5	18	4.5	40	10.0	44	11.0	124	31.0
11- 30,000	56	14.5	40	10.0	4	1.0	4	1.0	104	26.0
31- 70,000	8	2.0	4	1.0	-	-	-	-	12	3.0
71-120,000	2	0.5	2	0.5	-	-	-	-	4	1.0
INGRESOS	100	25.0	72	18.0	96	24.0	132	33.0	400	100
Menos 1 SM	46	11.5	6	1.5	76	19.0	80	20.0	208	52.0
1 SM	40	10.0	52	13.0	20	5.0	48	12.0	160	40.0
2 SM	12	3.0	12	3.0	-	-	4	1.0	28	7.0
3-4 SM	2	0.5	2	0.5	-	-	-	-	4	1.0
ESTABLE- MIENTO	-	25.0	72	18.0	96	24.0	132	33.0	400	100
Carretas	16	4.0	24	6.0	8	2.0	20	5.0	68	17.0
Canasta, baldes	-	-	-	-	-	-	16	4.0	16	4.0
Caminantes	-	-	8	2.0	20	5.0	28	7.0	56	14.0
Kioskos	-	-	-	-	4	1.0	12	3.0	16	4.0
Plástico, suelo	16	4.0	12	3.0	20	5.0	-	-	48	12.0
Tableros	20	5.0	28	7.0	44	11.0	4	1.0	96	24.0
Triciclo	48	12.0	-	-	-	-	52	13.0	100	25.0

Fuente: Investigación directa en las concentraciones de CAS.

Elaboración: La autora.

* Promedio diario en intis corrientes (valores absolutos) diciembre de 1988.

Estas mantienen redes de intermediación por el abastecimiento en el mercado que genera márgenes diferenciales en el precio de venta que el CAS al menudeo desconoce y sólo se rige por los precios que predomina en el mercado local. Según Grompone (1986:195):

"el mercado de abastecimiento de frutas y hortalizas es de naturaleza oligopólica puesto que un reducido grupo de agentes económicos controlan el ingreso de la producción al mercado y, en consecuencia, las condiciones de venta. A partir de allí se va formando una compleja cadena de intermediación en las que están involucrados mayoristas de distinto rango, transportistas y vendedores minoristas (Santos:1976)".¹³

Los precios pueden diferenciarse en función de la calidad (1a., 2a., y 3a.) y de acuerdo a los lugares donde se expendan, distritos de la clase media o alta y distritos de los sectores populares; las mismas que exigen el uso de un tipo de establecimiento adecuado y una inversión asequible al tipo de consumidor. Por ejemplo, mercadería variada de calidad, un puesto en condiciones higiénicas (carretilla), una balanza reglamentaria, bolsas para despachar y la buena presentación del vendedor. Se ubican en las esquinas de los distritos de Miraflores, San Isidro, San Borja, Lince, San Miguel, entre otros y muy cercanas a las clínicas, hospitales y supermercados de estos lugares ocupando un puesto fijo.

Según los resultados de la investigación (diciembre de 1988) podemos dicotomizar dos estratos del 25% de los CAS que se ocupan en este giro.

¹³ Véase Santos, Milton, "Articulation of Modes of Production and the Two Circuits of Urban Economy. Wholesalers in Lima", in Pacific View Point, Vol. 6, No. 3.

- Primer estrato

Comprendido por la FTA que maneja el giro de frutas y verduras cuyas inversiones oscilaron de 1 a 10 mil intis, las que tuvieron un ingreso por debajo del salario mínimo (11.5 por ciento).

Los VAS de productos comestibles cuentan con una muy baja inversión de capital que no le reproduce siquiera el mínimo de la subsistencia-reproducción. El circuito comercial es muy ágil, la rotación económica muy alta. Suelen terminar de vender en horas de mercadeo (mañanas) y el abastecimiento es diario traído directamente de los grandes mercados (La Parada).

Se ubican en los mercadillos, las paraditas, la vía pública en la periferia de los mercados convencionales en establecimientos tales como plásticos o costalillos sobre el piso y los tableros, 4 y 5%, respectivamente.

- Segundo estrato

Está representado por el 14% de los VAS de productos comestibles y el 2.5%, cuya intensidad de capital fluctúa entre los 11 y 30 mil intis, para el primero, y de 31 a 120 mil intis para el segundo. Este último pasaría a formar un tercer estrato pero por no ser representativo para la muestra se considera como de alta rentabilidad (mayorista).

La rotación económica es alta porque logran vender casi todo lo invertido para iniciar el ciclo comercial al día siguiente. De haber productos sobrantes de uno o dos días la modalidad del "remate" es muy usual, en otros casos es consumido por la unidad doméstica o es vendido en pequeños puestos que tienen los mismos comerciantes, en barrios populares, complementario a su actividad principal.

Se ubican en los mercados populares, en la periferia de los campos feriales y mercados establecidos portando carretillas y triciclos.

Carretas.- La utilizan los CAS de productos agrícolas y comestibles (4%), es uno de los tres tipos de carretas que conoce el ambulante limeño. Esta carreta es un tipo de establecimiento formado por un tablero (2 x 1 metro), rectangular que se apoya en dos ruedas medianas y se sostiene con dos patas de madera para permitir su rodamiento en las pistas donde permanecen.

Un vendedor de frutas del Mercado de La Victoria, declaró:

(CIRILO, 35 años) "... Si caserita, no crea que vender es fácil, a mis años he aprendido mucho. Cuando recién comencé, me desesperaba, se quedaba mucha fruta no vendía todo. La gente escogía y dejaba los muy maduritos. Ya para el día siguiente no servían. Allí estaba perdiendo algo de mi capital. Entonces aprendí que debía separar mi mercadería, a los más pequeños y ya en sazón ponerles un precio más barato. Y sabe, lo compran, sale fácil porque aquí en la Vicki hay gente muy pobre que apenas les alcanza para la comida y mire usted que les puede sobrar para la fruta. Y si sobra lo llevo a casa, tengo cuatro hijos que son afortunados; gracias a mi trabajo pueden comer fruta".

Los mecanismos de venta son intrínsecos a cuidar el capital, pero no es sólo eso, se traduce en una elevada conciencia de comprender la necesidad económica de los demás: sus clientes.

Los triciclos.- Es un tipo de establecimiento de fierro, tal vez, el más costoso. Es un vehículo de tres ruedas que lleva una plataforma cuadrada sujeto por barandales de fierro donde se expenden los productos. Es de rápida transportación y se les encuentra ocupando las pistas fuera de los lugares más concentrados de la ciudad (el centro). El 12% de los CAS de productos agrícolas se vale de este tipo de puesto.

b.2.2. Venta de alimentos preparados (33% de la muestra)

El giro de comidas y alimentos preparados es muy diverso y pueden ser: la venta de emoliente, anticuchos, raspadillas, refrescos, sandwiches, etc., y la venta de menú-comida preparada en la vía pública.

Un elevado porcentaje de mujeres se dedica a esta actividad, generalmente, porque este servicio es la extensión de la tarea doméstica que identifica a la ama de casa y porque la preparación de alimentos constituye un trabajo de su mejor dominio.

La mujer decide salir al mercado de trabajo por dos criterios: la necesidad de mayores ingresos ante los efectos de la crisis y por la composición de la estructura nuclear o extensa de la unidad familiar. El número de miembros, el número de hijos, la ausencia del cónyuge y la edad de los hijos.

Estos elementos permiten clasificar a los VAS de alimentos preparados en dos estratos: los comerciantes de alimentos preparados en pequeña escala y los comerciantes de menú-comida preparada como proceso integrado y autogestionario.

- Primer estrato

Formado por el 21% de los VAS que poseen mínimos niveles de inversión de 1 a 5 mil intis y cuyos retornos son también bajos que no llegan a alcanzar el salario mínimo.

En Lima, según los datos, el 20% de estos VAS pasan por esta aguda situación; aunque mantienen una alta rotación económica.

Frecuentemente, son hombres y mujeres que se encuentran dispersos en las calles vendiendo alimentos preparados por unidad (sandwicheros, tamaleros, humiteros, refresqueros) portando una canasta o balde y como caminantes hacia el encuentro con los consumidores. Visitan las obras de construcción donde hay

concentración de trabajadores, las fábricas, los colegios, ferias dominicales y de conprovincianos, etcétera.

En el caso de mujeres, ofrecen desayunos en las puertas de las fábricas como parte de un trabajo complementario. Lo preparan en casa y se realiza para nivelar el ingreso insuficiente del esposo, y en otros es el único recurso para subsistir.

Una vendedora en la puerta de la fábrica San Jacinto, distrito de Breña, relató:

(OLGA, 32 años). "Si mamita, tuve que salir a trabajar, con 5 hijitos ya nos moríamos de hambre. Me separé y ahora soy padre y madre. Me levanto a las 5 de la mañana a preparar los desayunos y corro para acá. A las 7 de la mañana entran a trabajar y yo tengo que estar antes. Después a las 12 del día llevo dos baldes de refrescos de tamarindo al colegio Mariano Melgar, aquí cerquita, y si vendo porque los muchachos salen de sed. No gano mucho, sólo unos centavitos pero lo importante que mis hijos tienen seguro el desayuno y con lo poquito que gano les preparo el almuerzo.

La experiencia de Olga nos muestra los tipos de establecimientos que estas VAS utilizan y son el 4 por ciento.

Las canastas.- Es un tipo de establecimiento característico de los vendedores de pescado y de los vendedores de productos de panadería. Allí usualmente se llevan los desayunos a las fábricas. Estas son de paja ovalados o rectangulares y son de diferentes tamaños, de fácil transportación por las asas que poseen.

Los baldes.- Es un tipo de establecimiento usado para la venta de refrescos y refrigerios que puede ser de porcelana, de plástico y lleva una tapa. Los vendedores con baldes no tienen lugar fijo y recorren las calles ofreciendo su producto a los transeúntes, obreros y ambulantes.

- Segundo estrato

Son las vendedoras de menú-comida preparada que trabajan constituyendo un proceso integrado y autogestionario. El 12% de los encuestados cuentan con una inversión entre 6 y 30 mil intis, reproduciéndoles un retorno que se encuentra en un salario mínimo (12%). Aunque poseen alta rotación económica, sólo ganan el mínimo salarial.

En casos excepcionales éstos rebasan de uno a dos y medio salarios (1%).

Los CAS de comida preparada tienen una dinámica productiva en la que participan uno o dos de los miembros de la familia nuclear o extensa dependiendo del tamaño del puesto y del número de los clientes pero siempre ocupando un establecimiento fijo.

Preparan desayunos y menús completos para el almuerzo en casa que, en algunos casos, llevan directamente a las fábricas o a las oficinas públicas. Esta unidad doméstica es también unidad productiva como estrategia económica de subsistencia. Y en otros, la clientela llega voluntariamente al puesto instalado.

Trasladan sus propios utensilios de cocina y vajillas (ollas, platos, cubiertos, etc.) al establecimiento cuando se inician y posteriormente van completando sus enseres como las necesidades lo exijan.

Su permanencia les presta la garantía para obtener el reconocimiento de sus clientes y la confianza de éstos en llegar y encontrar la comida lista. La puntualidad en los horarios es cualidad del buen servicio.

La frecuencia y el cumplimiento en los pagos será requisito para otorgar crédito semanal y dar la comida fiada en caso de concertación inicial. De no ser así, se pierde el crédito.

Muchos pagan por adelantado el consumo de la semana, respaldo económico para desarrollar el circuito de la producción alimentaria, porque los retornos de la inversión son para volver a reinvertir en el abastecimiento y en el ingenio de la vendedora

para buscar los ingredientes más económicos del día a fin de preparar platos abundantes, consistentes y baratos.

En Lima las VAS de comida está proliferando día a día, la seguridad de tener la comida para toda la familia y de ganar un salario es la mayor conformidad de estas mujeres. Se une a ello una doble funcionalidad: la necesidad de incrementar sus ingresos y la función social como "alimentadoras del pueblo".¹⁴

"Mucha gente sufre de hambre, en la calle y en los restaurantes cobran exageradamente el precio y todavía dan una cosa que cuesta menos, lo cobran más. Así como yo muchos no ganan mucha plata, entonces no tienen que comer y se comparten un plato entre dos y tres. No se gana mucho con la comida, depende del precio que uno vende porque si uno vende un poco cómodo sale la comida y aunque se gana poco, ya sobra para las chicas, yo me conformo con lo que sobra". (ELENA)

El tipo más usual de establecimientos son los triciclos (13%), las carretas (5%) y los kioscos (3%).

Las carretas.- Es el segundo tipo de carretas que frecuentemente los CAS usan en Lima y consiste en una estructura de madera sostenida por un chasis y/o ruedas pequeñas, de tamaño regular. Tiene facilidad de transportación y se localizan en las puertas de las fábricas, cines, paraderos de omnibuses y microbuses. También es usado por los vendedores de chocolates, golosinas y por el emolientero.¹⁵

¹⁴ Una interpretación de la organización microempresarial familiar autogestionaria y su dinámica de funcionamiento en Lima-Metropolitana. Véase, Picaso, Estrella, "Women, low-income Households. Las Alimentadoras del Pueblo, Working papers, mimeo, PUCP, Lima, Perú, junio de 1986.

¹⁵ El emoliente es una bebida tradicional que consiste en una infusión de diferentes hierbas medicinales y se sirve a la temperatura deseada por el cliente (caliente, tibio o frío) durante las mañanas y las noches, generalmente.

El kiosko.- Es un tipo de establecimiento de una sólida estructura de madera que se instala en un puesto fijo con autorización municipal o en una zona consolidada de CAS. Debe contar con un espacio suficiente para que los clientes puedan tomar sus alimentos sentados, para la preparación y servido de la comida, además del lavado de vajillas.

También son utilizados por los vendedores de diarios y revistas y por los prósperos lustrabotas de la ciudad (la mayoría cuenta con sólo un banquito pedestal).

b.2.3. Venta de productos textiles (telas, ropa)

Según nuestros datos representa el 18% de la muestra y se distinguen dos estratos, según el equipamiento de sus mercaderías y por el monto de la inversión.

- Primer estrato

Formado por una FTA que logró invertir (6.5%) un capital reducido entre 1 y 10 mil intis, con ingresos por debajo del mínimo de subsistencia que no alcanza para solventar las necesidades vitales a pesar de contar con una mediana rotación económica.

Venden productos textiles por unidad y se abastecen directamente de fábricas o en consignación, si los niveles de confianza son aceptables. Generalmente, de microempresas artesanales o clandestinas que ofertan en la vía pública sobre un plástico en el suelo (3%), como caminantes (2%), portando en las manos o en el cuerpo sus mercaderías.

- Segundo estrato

Serán los más prósperos, aquellos CAS (11%) que lograron invertir entre 11 y 70 mil intis y un (0.5%) que invirtió de 71 a 120 mil

intis. Este último sería un microcomerciante de alta rentabilidad.

Es decir, elevada intensidad de capital que maneja baja rotación económica pero altos ingresos: el 13% contestó ganar un salario mínimo, el 3% dos salarios mínimos y el 0.5% de 3 a 4 salarios.

Los datos confirman que se trata de un tipo de CAS que lograron estabilizarse en el puesto de venta, mantienen ciertas seguridades de stock que renovan cuando poseen el dinero al contado y la demanda es efectiva. Las relaciones contractuales con los fabricantes y el crédito otorgado en consignación por periodos es corto (por semana o por quincena) y se efectúa en dinero efectivo.

Procuran mantener satisfechos a los clientes y tienen capacidad de contar con un stock variado de ropa, telas o mercancías de acuerdo a la estación, a la moda y al ingreso del público consumidor.

Un vendedor en la periferia del Mercado Central-Lima, expresó:

(JOSE, 42 años) "Yo prefiero comprar directamente al fabricante, me da buenos precios, de mayoreo; así gano un poco más y lo doy a buen precio, al alcance de mi clientela. Este negocio es competitivo con otros colegas comerciantes debido a la exclusividad del modelo. Usted sabe, la gente siempre quiere estar a la moda y si yo tengo algo nuevo y a un precio aceptable me comprarán más. Pero si muchos venden lo mismo se desacredita la mercadería, se riega, bajan los precios y vendo menos. Poseo crédito abierto en algunas fábricas pero al stockearme innecesariamente me endeudaría".

Los mecanismos internos de abastecimiento están relacionados con la captación de ingresos y del destino que le den a éste.

"los bancos son para estos trabajadores un lugar de depósito casi en el sentido literal del término; allí va el dinero que se ha separado de este circuito de

transacciones y puede permanecer inmovilizado por un periodo determinado. La ganancia no está dirigida a incrementar el stock tanto como se pueda, el vendedor ambulante sigue orientado con una estrategia de subsistencia, aunque sus gastos personales y familiares hayan aumentado, respondiendo a la buena marcha de sus negocios" (Grompone:1986:205).

El tipo de establecimiento usado en el MTA son los tableros (7%) y las carretas (6%).

Los tableros.- Es un tipo de establecimiento que presenta dos caballetes sobre los cuales se colocan varias tables (1 x 0.50 metros) donde se ofrece la mercadería. Se sitúan sobre las veredas y también es usado por los CAS de tejidos, comestibles, libros y cristalería.

Las carretas.- Es el tercer tipo de carreta, el más típico en la venta de ropa. De difícil desplazamiento a manera de ropero o de baúl que tiene una doble función: la de depósito y la de mercadería. Se apoya en cuatro rodajes de auto que hacen las veces de ruedas y su tamaño es de acuerdo a la capitalización de los CAS. Se ubican en las grandes concentraciones de ambulantes.

b.2.4. Venta de productos varios al menudeo

Está formado por el 24% de la muestra recogida para este giro y constituye el nivel inferior de la CAS porque se maneja con capitales muy reducidos de inversión. El 23% de los encuestados dijeron invertir de 1 a 10 mil intis, de los cuales (19%) tuvo una concentración significativa de ingresos igualmente reducidos que no llegó a alcanzar un salario mínimo. Y sólo el 5% de los CAS lograron ingresos equivalentes a un salario mínimo.

Es decir, a una baja inversión, acompañado de alta rotación económica le correspondió bajos ingresos que mantiene deprimidos los niveles de la subsistencia-reproducción.

En este giro muchos artículos de contrabando se venden por unidad (encendedores, cigarrillos, dulces, chocolates, fantasía, etc.), productos confitados hechos en casa y productos de golosinas de tercera calidad procedentes de microindustrias clandestinas.

Podemos dicotomizar en este giro a los CAS que poseen un puesto fijo transportando una carreta movable (2%) o poseionados en grandes concentraciones improvisando un rústico tablero (11%) y aquellos caminantes (5%) VAS que deambulan portando sus productos en las manos, ofreciéndolos en las paraditas, en los micros y omnibus de la ciudad o localizándose en los mercadillos con un plástico o costalillo (5%) sobre el suelo (figuritas, peines, rúleros, curiosidades, detergentes, etcétera).

Los marcos diferenciales de esta dicotomización se refleja en la antigüedad del CAS, la experiencia y las ocasiones de préstamos solidarios de familiares para quienes consiguieron instalarse en una carreta o kiosko que según nuestros datos tienen escasa o nula relevancia.

Un vendedor en el Mercado de San Juan, del distrito San Juan de Miraflores, relató:

(WALTER, 17 años) "Mi hermano mayor me dio una platita y hace siete meses estoy vendiendo lo que se pueda. Me recorro casi todos los distritos de la ciudad buscando mientras vendo nuevas ofertas y novedades para no cansar al cliente. En este negocio hay que ser muy creativo y conocer qué productos salen más en uno que en otro. Por ejemplo, en Villa El Salvador el chocolate D'onofo no me saldría, es muy caro, porque es de fábrica, pero si llevo peines, tijeras, agujas o hilos es pan caliente. Allí la gente es muy pobre y compra cosas para usar, no golosinas. Gano muy poco pero conservo mi pequeño capital, esto ya es algo para ayudar en la casa".

Los caminantes.- Son los CAS más precarios de la ciudad de Lima y reconocen sus diferencias comerciales respecto a los establecidos. Suelen realizar largos recorridos de norte a sur y de este a oeste de los diversos distritos de la capital, buscando al público, acercándose a él siempre con un producto novedoso y ganándose la atención de ser escuchado en las líneas del transporte público en el momento de ofrecerlos. Son los cotidianamente molestados por los alguaciles o policías municipales a riesgo de perder su mercadería.

Los plásticos o costalillos sobre el suelo.- Es un tipo de establecimiento que muchos CAS en condiciones precarias lo utilizan para ofrecer productos de baja calidad que adquieren de diferentes fábricas, dependiendo del tipo de mercadería.

Generalmente, es un plástico o costalillo grueso rectangular que colocan por horas en un sitio determinado y van buscando el mejor lugar de concentración del público; son ambulantes migratorios que se trasladan de mercadillo en mercadillo y de paraditas a otras calles adyacentes.

4. Estructura social del CAS, un análisis comparativo entre México, D.F. y Perú, Lima

El estudio por separado del comportamiento socioeconómico de la FTA en el CAS para la ciudad de México y la ciudad de Lima nos ha permitido encontrar algunas diferencias y semejanzas en el tratamiento de las variables demográficas, sociales y económicas. Por las características generales de las ciudades metrópolis de América Latina, ambos países no escapan a estas similitudes. No obstante, existen particularidades que están relacionadas con la propia dinámica comercial que los VAS asumen como estrategias de la subsistencia-reproducción.

Para efectos de la comparación decidimos criterios homogéneos en la recopilación de la información muestral (400 casos), para cada uno de los países estudiados, distribuidos proporcionalmente en cada uno de las 16 delegaciones políticas y los 40 distritos municipales.

a) Existe una semejanza entre los CAS del D.F. y de la ciudad de Lima en torno a sus lugares de residencia domiciliaria. Son VAS de origen popular y se concentran en colonias populares, distritos tradicionales y en las jóvenes urbanizaciones populares.

La peculiaridad que posee Lima es la marcada polarización en la ubicación de las viviendas de los sectores medios y altos respecto a los sectores populares donde habitan los CAS.

Así, junto a una barriada que nace por invasión masiva,¹⁶ surge una paradita o pequeño mercadillo de VAS. Una cantidad importante de comerciantes que ofrecen sus mercancías en este mercado, habitan en las barriadas o asentamientos populares contiguos o en la misma jurisdicción del distrito, utilizando el transporte público para trasladarse. El 15.5% se traslada caminando, el 24.5% en microbus, 59% en ómnibus y el 1% en auto propio.

En México por ser una metrópoli de 1.5 miles de kilómetros cuadrados y Lima (1984) con una superficie urbana de 283.93 a 312.55 kilómetros cuadrados, son notorias las diferencias respecto a las distancias y los largos traslados de la FTA, distancias opuestas de una delegación a otra.

En otros casos, muchos CAS mexicanos siguen la dinámica rotativa de los tianguis, de los mercados sobre ruedas que se desplazan por todas las zonas de la república.

¹⁶ En Lima a los 100 días de la toma de posesión al gobierno por el presidente Alan García Pérez, se realizaron casi 100 invasiones, según las cifras del Ministro del Interior Abel Salinas en su informe al parlamento. Véase "Sobre invasores y desalojos. Cien días de Alanismo", Cuadernos Urbanos, No. 15, Lima, Perú, noviembre de 1985.

El reducido costo del pasaje en el D.F. es un elemento importante para los ambulantes migratorios. El transporte público del "Metro", trolebús y autobús ("Ruta 100"), no llega a costar ni un centavo de dólar (100 pesos) y es el servicio más usado por los VAS. El "pesero" \$0.25 (500 pesos) en menor proporción.

En Lima el costo del transporte es uno de los principales problemas, cada pasaje tiene precio único en todo el sistema de transporte público que es muy fluctuante a la alza por el ritmo de inflación acelerada. A diciembre de 1988 un pasaje costó \$0.16 (80 intis), su costo es elevadísimo en relación con México. Mientras en México los traslados son largos pero baratos en Lima los traslados al MTA son cortos pero muy caros.

b) Respecto a los grupos de edades y sexo que laboran en el CAS, para ambos casos, existe un mayor porcentaje de hombres que de mujeres dedicados a la VAS. Sin que la diferencia sea significativa, el 54% es población masculina respecto al 46% de la población femenina ambulante.

Existe una diferencia sustancial en los grupos de edades. Mientras en Lima el 45% se concentra entre los 26 y 35 años, sólo el 28% de la fuerza de trabajo ambulante se encuentra en este promedio de edad, en México.

Para Lima los CAS se localizan en una edad promedio que viene acompañado de una anterior experiencia laboral, ya sea en la misma actividad comercial o en otra, mientras para México es una población bastante joven (16-25 años) que concentra el 38% de la FTA, población ambulante sin o poca experiencia laboral siendo el CAS la primera o segunda alternativa ocupacional (cuadro 6).

c) En relación al estado civil de la FTA, en México existe una notable ventaja entre los solteros (36%), casados (55.1%) y la unión libre (5.3%) en menor importancia los divorciados y viudos.

CUADRO No. 6
GRUPOS DE EDAD Y SEXO DE LOS COMERCIANTES AMBULANTES DE
SUBSISTENCIA EN PERU-LIMA Y MEXICO, D.F.

	Perú - Lima			Distrito Federal		
	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres	Total
6-15 años	3	1	4	5	4	9
16-25 años	14	12	26	20	18	38
26-35 años	24	21	45	15	13	28
Más de 36	13	12	25	13	12	25
T o t a l :	54	46	100	53	47	100

Fuente: Investigación de campo.

En Lima estas diferencias son relativamente proporcionales: solteros (32.5%), casados (31%), concubinos (29%), divorciados (5.5%) y viudo (2%). Este fenómeno se explica por la gran tradición y fe católica del pueblo mexicano y su herencia guadalupana, además de las costumbres regionales en torno al financiamiento de la boda (padrinos que ofrecen participar de uno de los gastos de los tantos que hay que realizar). En Lima, el costo de la boda civil es elevado y el religioso inalcanzable a las mayorías populares que optan por el concubinato (unión libre de las parejas) y regularizan su condición civil en los tradicionales matrimonios masivos, cuando dicha acta es necesaria para determinadas tramitaciones.

Sin embargo, el porcentaje de solteros es importante para ambas ciudades, criterio que confirma la presencia de una FTA joven que ingresa a la venta por primera vez, casi siempre, se inicia como CAS al menudeo y, en pocos casos, con una considerable inversión (cuadro 7).

CUADRO No. 7

ESTADO CIVIL DE LOS COMERCIANTES AMBULANTES DE SUBSISTENCIA
(CAS) EN PERU-LIMA Y MEXICO D.F.

Estado Civil	Perú - Lima		México, D.F.	
	No.	%	No.	%
Soltero	130	32.5	144	36.0
Casado	124	31.0	221	55.1
Unión Libre	116	29.0	21	5.3
Divorciado	22	5.5	1	0.3
Viudo	8	2.0	13	3.3
T o t a l :	400	100	400	100

Fuente: Investigación de campo.

d) El nivel de educación de los CAS de Lima refleja una mayor escolaridad respecto a México. El analfabetismo de la FTA limeña es baja (4.5%) en relación al (14.4%) de VAS analfabetas que tiene México. la proporción en torno a los que cursaron la primaria incompleta es mínima, para Lima (27.5%) y para México (26 por ciento).

No obstante, en el D.F. se concentra una población ambulante que terminó la primaria. Diferencialmente en Lima el (57.5%) adquirieron estudios secundarios,¹⁷ el 33% la terminaron y el (24.5%) no la terminaron; y en el D.F., sólo el (21.5%) consiguieron finalizar la secundaria.

¹⁷ Los años de escolaridad en Lima durante la secundaria completa es de 5 años y en México de 3 años que se complementa con otro periodo escolar de 2 años. La preparatoria, que les otorga el paso automático a la universidad y el bachillerato, que les permite adquirir una carrera técnica.

El bachillerato en Lima tiene como equivalente en México al pasante.

En Lima existe una importante población ambulante con estudios universitarios, el 1.5% que concluyó una carrera profesional y el 6.5% que no la terminó y se retiró; mientras que en México el 5.4% obtuvieron estudios técnicos y/o universitarios sin terminar (cuadro 8).

La característica principal de una mayor escolaridad en Lima se debe al impulso que ejerce la familia nuclear a que los hijos terminen los estudios aunque estos simultáneamente trabajen. Para las familias de los sectores populares constituye la única herencia que les pueden dejar.

Las ofertas de empleo y el propio CAS requiere de una mediana educación para ser prósperos y optar por un giro de comercialización que les brinde seguridades. Es decir, un alto nivel de escolaridad garantiza la movilidad social, si está acompañado de una buena oportunidad de trabajo e ingresos.

e) La migración y su desborde masivo tuvieron como principal foco de atracción a México y a Lima. La mayoría de la FTA de origen migrante en ambos países llegó bajo la modalidad de una migración permanente (rural-urbana) sin escalas a otras ciudades y durante todo el año.

En Lima, debido a las estaciones muy marcadas del año, la migración temporal de los VAS de productos de artesanía se realiza durante el invierno. Proviene del altiplano andino y trabajan durante cuatro meses ofreciendo artículos de lana para luego regresar a sus lugares de origen y continuar las tareas agrícolas.

f) A pesar de la drástica gravedad económica que viene atravesando el pueblo peruano, y en la que los CAS no son ajenos, con las medidas inflacionarias de la política heterodoxa; las condiciones de pobreza de la FTA mantienen una relativa equivalencia respecto al impacto de la política mexicana, enmarcada en los límites de pacto económico y cierta estabilidad monetaria, aunque la inflación se maneje mediante mecanismos subterráneos.

CUADRO No. 8

NIVEL EDUCATIVO DE LOS CAS EN PERU-LIMA Y MEXICO, D.F. (1988)

Nivel Educativo	Perú-Lima		México, D.F.	
	No.	%	No.	%
Sin estudios	18	4.5	58	14.4
Prim. incompleta	110	27.5	104	26.0
Prim. completa	10	2.5	94	23.4
Secund. incompleta	132	33.0	-	-
Secund. completa	98	24.5	86	21.5
Bachillerato	6	1.5	37	9.3
Universidad/técnica	26	6.5	21	5.4

Fuente: Investigación de campo.

La correlación entre la intensidad de capital (inversión) y los ingresos que perciben los CAS se refleja en el comportamiento que han tenido estas variables para los dos países.

Si en Lima el 70% de la FTA invirtió entre 10 y 20 dólares los VAS obtuvieron retornos muy por debajo del salario mínimo (52%), es decir, sus ingresos no llegaron a 1.40 dólar, y un kilo de pollo costó 1.20 dólar. En México el (52%) de los CAS invirtieron hasta 22 dólares adquiriendo retornos también inferiores al salario mínimo (25%), los que llegaron a ganar cuatro dólares, toda vez que un kilo de carne cuesta 3.50 dólares.

Esta situación que presentan los VAS, en sus niveles inferiores de la comercialización de subsistencia, son los más deprimidos, para ambos casos, en condiciones de empobrecimiento y carencia de sus necesidades vitales.

Diferencialmente la correlación ilustra un segundo estrato, que se ubica en el nivel superior de comercialización de subsistencia, formado por los microcomerciantes limeños cuyas inversiones (26%) oscilaron entre los 31 y 60 dólares. Aquellos comerciantes alcanzan ingresos de un salario mínimo vital equivalente a 1.40

dólar y está integrado por el 40%. No obstante, en México se diversifica el estrato, para el 37% de los que invirtieron en la casi igual proporción de los CAS limeños.

De éste el 19% desembolsó de 21 a 44 dólares adquiriendo una ganancia (36%) equivalente a un salario mínimo de cuatro dólares y el 18% invirtió de 45 a 66 dólares (18%) produciéndoles retornos de 2 a 3 salarios mínimos (9-13 dólares) diarios el 28 por ciento.

El ingreso mínimo salarial que percibe la FTA como producto de un intenso trabajo rebasa el horario de una jornada laboral (10-12 horas) (60%), y se mantienen congelados. Se manifiesta en el distanciamiento de la intensidad del capital respecto a los retornos y a los niveles de capitalización insuficientes. En estos casos el circuito económico se mantiene en el mismo lugar que inició. No consigue reproducir el capital sólo recupera terminando el ciclo, la inversión que se realizó; tomar lo necesario para la subsistencia-reproducción y volver a iniciar el ciclo comercial.

Esta dinámica funcional del capital, la llamamos circuito económico de las unidades de comercialización simple. No obstante, incorporados a las reglas del mercado capitalista, éstas funcionan en base a sus propias estrategias de subsistencia.

g) Para el 10% de la FTA limeña el CAS se constituye en un empleo complementario. Generalmente comparten otro trabajo que es la principal fuente de sus ingresos (remuneración fija) aunque en relación a la cantidad que perciben como VAS ésta sea inferior; pero les otorga las seguridades de manutención para la unidad doméstica y los beneficios sociales (seguridad social, indemnización por tiempo de servicios, vacaciones, utilidades, etc.) que no pueden alcanzar como CAS.

De ellos el 8.5% trabajan sólo sábados y domingos durante todo el día y el 1.5% labora todas las noches de lunes a domingos saliendo de su primer trabajo. En estos casos, la familia nuclear participa en el ciclo comercial administrándolo durante el día

para ser relevado por el marido en las noches. Diferencialmente para el 90% de los VAS el ambulante constituye un trabajo permanente y único.

Para el 51% de la FTA mexicana es una ocupación exclusiva y para el 18% que también es el único empleo trabajan seis días a la semana y descansan uno, frecuentemente el día en que hay menos venta.

Para el 31% de los VAS constituye un trabajo complementario o adicional que les permite nivelar sus ingresos. De éstos el 28% labora en las tardes y parte de la noche saliendo de su primer empleo y el 3% los fines de semana durante 10 a 12 horas.

CAPITULO V

**SISTEMA DE ORGANIZACION GREMIAL Y PARTICIPACION
POLITICA DEL CAS EN MEXICO, D.F. Y PERU, LIMA**

1. Organización social del CAS en México, D.F. y Perú-Lima

Históricamente la presencia física del comercio ambulante de subsistencia (CAS) en México, D.F. y Perú-Lima, fue logrando importantes márgenes de legitimidad e institucionalización y el reconocimiento social de amplios sectores populares y de las clases medias empobrecidas.

Para los gobiernos locales o delegacionales el CAS, en ambas ciudades, fue calificado de ilegal por el incumplimiento a la contribución fiscal. El CAS atravesó por un periodo de persecución policial siendo duramente golpeado y combatido por la represión y la coerción de las autoridades oficiales.

La proliferación del CAS ha rebasado los límites de control y el gobierno edil, en la ciudad de México y en la ciudad de Lima, no ha alcanzado a comprender que este problema social es de tipo estructural. Se pretende darle solución a través de medidas inmediatistas de reordenamiento urbano y de reubicación en zonas reconocidas oficialmente (Distrito Federal y Lima) o mediante el impulso del crédito solidario dirigido a micronegociantes (Lima).

Todo parece indicar que las condiciones de desalojo, decomiso y elevadas multas a los vendedores ambulantes de subsistencia (VAS) les ha permitido socializar un sistema de organización como respuesta a la mal llamada "ilegalidad" del trabajo ambulante. Es decir, debido a la inestabilidad y a la inseguridad de los diversos giros comerciales y de servicios, los vendedores ambulantes en México, D.F. y en Perú-Lima, han desarrollado un sistema social de organización orientado a garantizar una mayor captación de sus ganancias, para proteger sus intereses económicos, para normar la interacción entre los mismos vendedores (ayuda mutua, respecto al sitio de venta, protección en general), y para resolver cualquier tipo de conflicto que pudiera surgir con las autoridades delegacionales, ediles, particulares o policiales.

Este sistema social de organización consuetudinaria está relacionado con la importante toma de conciencia por parte de los

vendedores acerca del papel fundamental que juegan en la sociedad, así como de todos los riesgos y peligros inherentes a su actividad comercial.

Jesús (Chucho) de 40 años, vendedor en Tepito, México, relató:

"Soy ambulante hace 20 años y he vendido de todo, desde un alfiler hasta que hice mi capital. Hace cinco años vendo ropa que se confecciona a domicilio, aquí mismo en 'Tepi'. Nosotros vendemos y buscamos mercancía barata porque sabemos que nuestros clientes no son los 'fresitas' de Polanco o de Coyoacán, sino son como nosotros de las colonias populares. Ellos no tienen miedo venir a Tepito, nos buscan, somos conscientes de que ambos nos necesitamos, el sufrimiento es mutuo frente a la crisis. Mientras haya desempleo el ambulante seguirá creciendo".

Desde esta perspectiva los comerciantes ambulantes y en cuanto a niveles primarios de conciencia, hay elementos de alta validez sin representación política todavía: identidad masiva de la necesidad por sobrevivir frente a la inseguridad y amenaza represiva de los gobiernos locales; solidaridad popular para las estrategias de venta, autonomía para su defensa y subsistencia; capacidad de resistencia frente al desalojo, reconocimiento de fuerza organizada.

Julián, de 36 años, periferia del Mercado Popular de COMAS, Lima, declaró su experiencia:

"Durante 16 años trabajo como ambulante y he vendido todo lo relacionado a productos agrícolas y comestibles. Hace seis años vendo tubérculos (papa, yuca, camote, etc.). Puedo decir que conozco a mi clientela y sus necesidades. El trato diario lo ha permitido así; si antes un cliente me compraba dos kilos de papa ahora sólo compra un kilo. Y eso que voy buscando los mejores precios de los mayoristas para servirles económicamente. Los ambulantes somos los vendedores del pueblo porque nuestros clientes son también del pueblo. Muchos años hemos sufrido la represión policial, la única alternativa era ser ambulante. Ahora la represión es general, no sólo física sino al estómago del pueblo

debido a la crisis. Los ambulantes no somos políticos, estamos organizados por nuestro derecho al trabajo en las calles y por nuestra subsistencia".

Así, la práctica gremial y la creciente toma de conciencia no puede ser calificada de manera homogénea entre los comerciantes de mayor rentabilidad y los comerciantes de subsistencia.

En el caso de México, D.F., los primeros suelen organizarse en torno a un liderazgo representado por el partido oficialista que les asegure determinadas concesiones y tolerancia en la venta y los segundos, que conforman el 70% de los VAS, cerca del 50% se encuentran fuera de toda organización gremial y ejercen la venta por medio de normas autónomas de reglamentación que concertan colectivamente. Y otro sector de los VAS que sin ser oficialistas están organizados en asociaciones de líderes gobiernistas.

En el caso de Perú-Lima, para los comerciantes de mayor rentabilidad y para los comerciantes de subsistencia la participación gremial es un mecanismo que legitima el trabajo ambulatorio y le otorga fuerza frente a las gestiones oficiales. No obstante, un sector de los VAS en condiciones precarias no pertenecen a ninguna organización gremial por el carácter golondrino de su actividad.

Las relaciones solidarias de trabajo, la toma de conciencia y la práctica gremial del CAS, en México, D.F., y en Lima, son avances cualitativos que subsisten y se articulan orgánicamente en su trayectoria de lucha reivindicativa, social y popular. Ello ha conducido a formar organizaciones de base que los represente ante las delegaciones o instancias locales y se hallan concertando acuerdos corporativos que garanticen su funcionamiento. Por ejemplo, los mercados sobre ruedas, los tianguis (México, D.F.); las paraditas, los campos feriales (Lima), entre otros que se instalan en los barrios o colonias populares de las diversas delegaciones o municipios.

1.1 Formas de organización de base

Las formas de organización de base del CAS, en México, D.F. y en el Perú, Lima, están comprendidas dentro de un proceso social que los propios vendedores han fomentado como sistema de organización.

Definimos al sistema de organización, como la unidad social instituida por relaciones personales, de comercialización y de servicios que los vendedores ambulantes desarrollan para normar las necesidades de protección de sus mercaderías, el respeto a la ubicación del sitio de ventas, la defensa colectiva frente al desalojo o al decomiso y a cualquier posible conflicto entre los vendedores y las autoridades municipales, delegacionales y/o policiales.

Para ello, se ha institucionalizado normativamente la estructura interna del sistema de organización social mediante normas autónomas y normas corporativas de reglamentación.

La organización de base se constituye por tres niveles de organización que conforman el sistema social, con el propósito de mantener una escala jerárquica de organización para la defensa de sus intereses económicos y garantizar la institucionalización del comercio ambulatorio en todas las áreas reconocidas de venta. El sistema social ha conducido a formar organizaciones de base del primero, segundo y tercer grado. Los grupos son las células básicas de todo el sistema y está integrado por los vendedores de una cuadra o acera. Las zonas están compuestas por un número variable de grupos y las asociaciones o federaciones son organizaciones más importantes cuyas funciones son corporativas y políticas.

- Organizaciones de primer grado (grupos)
- Organizaciones de segundo grado (Zonas)
- Organizaciones de tercer grado (asociaciones o federaciones)

El sistema social de organización del comercio en la vía pública en la ciudad de México lo constituyen, según los cálculos de la Cámara Nacional del Comercio en Pequeño y de la Federación Nacional de trabajadores no asalariados, "alrededor de 600 mil vendedores ambulantes" (periódico UnomásUno:1987:10).

Sin embargo, varios son los mecanismos de ingreso al comercio ambulante en las 16 delegaciones del Distrito Federal; como resultado de nuestra investigación empírica realizado en agosto-septiembre de 1988.

Los primeros ambulantes fueron promovidos durante la administración del presidente Adolfo Ruiz Cortines, quien otorgó en 1950 la concesión de puestos en la vía pública a los invidentes de la ciudad de México. Se entregaron permisos oficiales para ubicarse en los espacios urbanos más céntricos y en cualquier zona comercial de la capital. La Ley Federal de Hacienda exentó de todo gravamen a aquellas personas que padecen alguna invalidez, razón que legitima el derecho a los invidentes en la obtención de nuevos permisos en el periodo decembrino.

Muchos invidentes vienen negociando este privilegio a través del subarriendo de puestos ambulantes, en uno o dos turnos durante el día.

María de 32 años, en la Delegación Gustavo A. Madero, relató:

"Comparto el puesto con el sobrino del dueño que pertenece a la Asociación de Invidentes. Los dos vendemos ostionería y mariscos y pagamos por cada turno seis mil pesos que viene a cobrarnos diariamente. Si llegan de la delegación mostramos el permiso y decimos que somos encargados". (agosto 20, 1988).

Es muy frecuente que algunos invidentes trabajen como prestanombres para la obtención de permisos de otros (familiares cercanos) que necesitan laborar en el comercio ambulatorio. Otra forma de conseguir ingreso.

La antigüedad, el reconocimiento social de la vecindad y de autoridades delegacionales de las colonias populares, donde se ejerce la venta ambulante, es otra forma de ingreso al comercio en la vía pública.

Los permisos autorizados formalmente por las autoridades durante la temporada decembrina (28 de noviembre al 6 de enero) constituye una prueba de amparo para continuar ejerciendo el ambulante, después del vecimiento del permiso otorgado. "Con motivo de Navidad y fin de año los 6,500 vendedores autorizados en la Delegación Venustiano Carranza, llegaron a diciembre a cerca de 14 mil. En la Cuauhtémoc de 19 mil registrados se llegó a 30 mil". (El Nacional: enero 26, 1989, p. 2).

El uso de un tramitador para gestionar un amparo en aquellos vendedores que les resulta difícil conseguir un permiso por su cuenta. Tal parecen ser las funciones de muchos líderes "carismáticos" que siendo ambulantes, condicionan el ingreso de otro previa concertación económica y compromiso de participación en actividades de apoyo político:

David de 28 años, en la calle José Gálvez, de la Delegación Alvaro Obregón, declaró:

"Intenté por tres veces, yo solo, conseguir un permiso y fue negado. Las autoridades de vía pública dijeron que lo mejor era que el líder de la zona interceda por mí. Lo encontré y se negó a ayudarme, dijo que ahora un permiso costaba mucho. Le dije que en el momento no tenía pero que ofrecía pagarle en abonos los 500 mil pesos. Por fin aceptó y aquí me tiene" (septiembre 2, 1988).

La forma predominante de trabajar en la vía pública para muchos VAS, es desarrollar la actividad comercial bajo ningún amparo o permiso oficial que los respalde. Su única alternativa es concertar colectivamente, a través de un líder representante, con los vigilantes o policías que controlan la zona para que los deje vender. Generalmente a estos comerciantes se les conoce como "toreros" porque no pertenecen a ninguna organización reconocida

oficialmente. Deberán esquivar las camionetas de vía pública y en el caso del primer cuadro de la ciudad, donde se encuentra la mayoría, tendrán que "cooperar" con cuotas que oscilan entre los 5 y 15 mil pesos semanales -en algunos casos, diario.

Los VAS llamados "toreros" se ubican en lugares de gran concurrencia, en los accesos a la estación, en los pasillos interiores e incluso en los andenes del "Metro". Básicamente se concentran en las líneas de trasbordo donde es posible encontrar entre 20 y 30 vendedores. En otras estaciones entre 80 y 120 ambulantes en los espacios de trasbordo, como en "Pino Suárez", "Balderas" e "Hidalgo". Durante las horas "pico" (2-3 p.m. y 6-7 p.m.) de funcionamiento de las líneas del "Metro" se observó una mayor concentración de comerciantes que acuden hacia el encuentro con el público. Es una característica común la expectativa de la hora (6 a.m.) en que se abren las rejas y empieza a funcionar el "Metro" para correr y colocarse en los mejores espacios y así en medio de la inseguridad (si no son desalojados) ganar el ingreso del día. Ingreso que al mismo tiempo tiene que repartirse como capital y como sustento para la subsistencia-reproducción. En estas condiciones el carácter del capital como inversión se convierte para el VAS en la ocasión que le permite ejercer la capacidad de trabajar.

La base de organización familiar es otra característica fundamental del CAS. Podemos encontrar en una sola cuadra a parientes consanguíneos y hasta de segundo y tercer grado.

Francisco de 19 años, en la estación "Tacubaya", Línea 1 del Metro, relató:

"En este pasillo trabajamos un hermano y una prima, pero lo poco que ganamos cada uno no es para una sola casa. Vivimos separados y tenemos que responder por nuestras familias. Pero si nos ayudamos, cuando queremos encargar nuestra mercadería o el sitio para que otro en nuestra ausencia no lo ocupe".

En otros casos pueden ser vecinos, amigos, conocidos que intercambian experiencias de trabajo y se transmiten sus precarias condiciones de sobrevivencia y desempleo, ya sea en la colonia o en un encuentro casual de viejas amistades que por mucho tiempo no se veían.

Así se invitan a trabajar como VAS, se prestan dinero y mercaderías para iniciarse en la venta; el más experimentado aconsejará qué giro de comercialización o de servicios le conviene, los lugares de abastecimiento de las mercancías donde haya variedad y buenos precios. Intercede por él, ante el líder de la cuadra o de la zona, para que se le ceda un espacio, siempre y cuando lo haya y sea aceptado por el consenso. La amistad se convierte en otro elemento que caracteriza el CAS. En este caso para la fuerza de trabajo ambulante (FTA) el CAS no es sólo ganar dinero, es una actividad que se fundamenta en la solidaridad y las necesidades mutuas. Se comparten experiencias, se trabaja en comunidad, en base a la unidad familiar y a la amistad. El criterio del endeudamiento es a plazos cortos porque no hay seguridad de trabajar permanentemente.

Tales características se oponen al comercio establecido y regulado; éstos se vinculan al capital bancario y financiero nacional, capitalizan sus ganancias reinvertiendo y stockeándose, se abastecen al por mayor obteniendo jugosos descuentos, contratan personal asalariado, en muchos casos pagando el salario mínimo, y asimilando el uso de la propiedad como derecho privado.

Sustantivamente las condiciones del actual sistema capitalista basado en la inestabilidad e insuficiencia de ingresos de la población, ha encontrado en el CAS una estrategia alternativa de carácter popular y por ende de subsistencia. Esta se diferencia del comercio establecido por lo siguiente: el trabajo del VAS es una práctica cotidiana colectiva y no individual, es una práctica orientada a la subsistencia-reproducción y no a la reproducción de la acumulación y es una práctica que se nutre de la experiencia de los pobres de las colonias y no de las interesadas negociaciones de la Cámara Nacional de Comerciantes

(CANACO) y de la Confederación Nacional de las Cámaras de Comercio, Servicios y Turismo (CONCANACO).

En la ciudad de México, según los resultados obtenidos, el 53% (212 casos de los 400 encuestados) de los VAS se encuentran organizados en una agrupación de comerciantes; de ellos el 10% (21 casos) fueron dirigentes o líderes en las zonas de su jurisdicción y el 90% (191 casos) fueron miembros de base. Diferencialmente el 47% (188 casos) de la FTA respondió no participar de ninguna agrupación en especial. Los mayores niveles de organización se concentran en las delegaciones ubicadas en el centro y periferia del primer cuadro de la ciudad y en las delegaciones de las antiguas colonias populares, éstas son: 7.4% para la Delegación Gustavo A. Madero; 6.6% para la de Ixtapalapa; 6% para la de Tlalpan; 5.7% para la Alvaro Obregón; 5.2% para la Benito Juárez, y 5% para la de Xochimilco.

Los más bajos niveles de organización se encuentran en aquellas delegaciones alejadas de la zona estratégica de venta (el centro) y a distancias retiradas que colindan con el área conurbada de la ciudad. Se distribuyen como sigue: 0.1% para la Delegación Tláhuac; 0.4% para la Miguel Hidalgo; 0.6% para la de Milpa Alta, y 0.8% para la de Cuajimalpa.

Las organizaciones de base del CAS en el Distrito Federal, está conformado por delegaciones federales, las mismas que funcionan con plena autonomía. Así, en cada unidad delegacional podemos encontrar tres niveles de organización que se desarrollan con total independencia, a excepción de algunos litigios entre los ambulantes y las autoridades oficiales debido a operativos de reubicación. Estos problemas se presentan por la invasión de algunas áreas espaciales que suelen tener en posesión los ambulantes de la delegación contigua.

Los grupos, organizaciones de primer grado, están formados por los miembros de una cuadra (banqueta). Los miembros de un pasillo del "Metro" o por los miembros de las pequeñas concentraciones ubicadas en los alrededores de las estaciones de transpor-

te público ("Metro", autobuses, peseras). Su número es muy variable de 20 a 40 miembros.

Gustavo de 26 años, en la estación "Universidad" del Metro, Línea 3, relató:

"Yo tengo ocho años de vender aquí, soy el más antiguo y por eso el líder de este lugar. Pero no pertenecemos a ningún gremio de ambulantes porque después nos utilizan. Sólo hacemos algunas juntas cuando la policía o la vigilancia del Metro viene a desalojarnos pero no tenemos contacto con la Delegación. Algunos vigilantes han comprendido que necesitamos trabajar. Asisto a las juntas que ellos invitan para informarme, cuando debemos dejar libre el pasillo por alguna visita de inspección de la delegación. Los ambulantes de aquí no tenemos problemas entre nosotros, nos ayudamos mutuamente".

La zona, organización de segundo grado, está formada por un conjunto más numeroso de miembros, agrupa un promedio de 5 a 20 cuadras formando asociaciones por zonas en cada delegación. En el Distrito Federal existen cientos de gremios organizados, de ellos un pequeño sector se constituye como independiente y cerca del 80% de las asociaciones de ambulantes están controlados por líderes afiliados a la oficialista Federación de Organizaciones Populares del Distrito Federal (FOP), según los resultados de nuestra investigación. Sin embargo, la FOP no tiene registrado el número exacto de las asociaciones que ejercen el comercio en la vía pública en cada delegación. Según las declaraciones del Secretario de Comerciantes en Pequeño de la FOP (septiembre de 1988):

"Hemos solicitado el reporte a las delegaciones pero tampoco tienen una cifra exacta, ni el registro completo, calculo que sólo en la Delegación Cuauhtémoc haya unas 80 asociaciones. Nuestra función es asesorar para cualquier conflicto de los comerciantes en pequeño pero el ambulante es un problema mayor de resolver. Exactamente no sabemos cuánto haya en la ciudad de México".

Las asociaciones, uniones y confederaciones de comerciantes ambulantes son organizaciones de tercer grado. Está formado por cientos de afiliados y miembros representantes de las zonas. Cumplen una función corporativa frente a problemas de gran dimensión (reubicaciones, desalojo) y una función política que líderes afiliados al Partido Revolucionario Institucional (PRI) ejecutan movilizándolo a grupos y zonas de VAS para asistir a actos públicos en apoyo al gobierno. Se valen de las inseguridades y de la persecución del trabajo ambulatorio para ofrecerles la tolerancia en la ubicación y el ejercicio de la venta a condición de la real asistencia. Generalmente, se maneja un listado de los concurrentes que con regularidad están presentes en cada convocatoria de movilización y se le utiliza, posteriormente, otorgándoles preferencias y seguridades.

A falta de información oficial sobre las organizaciones gremiales del CAS en la ciudad de México, enlistamos algunas de las más importantes que hemos podido recuperar en la investigación de campo:

1. Organización Nacional Popular de Invidentes y Videntes Emiliano Zapata, A.C.
2. Organización de Invidentes Venustiano Carranza.
3. Asociación Comercial Deportiva y Cultural para Invidentes y Débiles Visuales.
4. Coordinadora de Comerciantes Invidentes de la Ciudad de México (la conforman diez asociaciones de invidentes).
5. Asociación Legítima Cívica Comercial, A.C. (una de las principales líderes del primer cuadro de la ciudad, señora Alejandra Barríos Richard. Se calculan 80 organizaciones de ambulantes en la Delegación Cuauhtémoc.
6. Unión de Trabajadores no Asalariados.
7. Frente de Defensa de Inquilinos y Comerciantes en el Barrio de Tepito y Distrito Federal (formado por 200 a 300 agremiados y liderado por el secretario general Elfego Martínez Moreno).

8. Unión Fraternal de Vendedores (Tepito)
9. Frente Revolucionario de Vendedores (Tepito)
10. Unión de Objetivos Varios (Tepito)
11. Confederación de Organizaciones de Comerciantes de la Zona Económica Tepito y Distrito Federal. Está representada por el secretario general Ernesto Gómez González, quien desde hace 26 años es dirigente de los comerciantes ambulantes de Tepito. Esta Confederación agrupa a 26 de las 39 organizaciones de comerciantes que existen en la zona y tiene un área de dominio de 16 cuadras.
El mercado de Tepito se inauguró el 14 de octubre de 1957.
12. Unión Cívica de Comerciantes Ambulantes de la Antigua Merced, representado por la lideresa más poderosa de comerciantes de la vía pública, señora Guillermina Rico, y cuya área de influencia abarca las mejores calles de la ciudad de México, entre las calles de Roldán y Corregidora. La señora Rico de aproximadamente 55 años de edad, se confiesa militante del PRI desde los 12 años de edad y declara que la Unión que dirige está afiliada al PRI y a la oficialista Confederación Nacional de Organizaciones Populares (CNOP). Hace 34 años dirige la Unión de Comerciantes, la misma que está formada por 5 mil vendedores semifijos y ambulantes.

La estructura jerárquica de las organizaciones de base del CAS en la ciudad de Lima, tiene las mismas características que en la ciudad de México. Sin embargo, las organizaciones de primero, segundo y tercer grado mantienen una red orgánica de comunicación tratando de diseñarse el rol preciso de cada una de las instancias.

Esta característica responde a las siguientes razones:

Primero, los grupos, unidad básica del sistema social de organización del CAS, está compuesto por todos los vendedores ambulantes de una cuadra o avenida y representado a su vez por un dirigente coordinador del grupo. Sus funciones son velar por la

autodefensa de los miembros de la cuadra, hacer atractiva el área de venta y captar más clientela. El grupo es la primera célula de consulta colectiva donde se toman los acuerdos y que el coordinador debe ejecutar en estricta independencia de sus intereses políticos e ideológicos. Un grupo sectorial puede estar formado entre 100 ó 200 agremiados, quienes eligen cada año una Junta Directiva a través del voto voluntario y directo. Se elige un coordinador de cuadra, un secretario de organización y un tesorero, quienes convocan a periódicas sesiones mensuales para discutir y mediatizar cualquier conflicto que se ocasione entre los vendedores de la cuadra. El fomento de la unidad organizada de sus miembros es el principal objetivo.

Segundo, las zonas son unidades mayores de organización y están formadas por un número variable de grupos sectoriales (5 a 20). La Junta Directiva de las zonas se eligen cada dos años por los coordinadores de los grupos. Sus funciones están limitadas a una agenda de necesidades impulsada por los grupos sectoriales en torno a problemas graves de desalojos, decomisos masivos y reubicaciones de los ambulantes. Esta instancia mayor de organización canaliza acuerdos colectivos de sus agremiados ante las autoridades municipales de la jurisdicción afectada.

Tercero, las asociaciones, las centrales y las federaciones de comerciantes ambulantes son unidades superiores de organización y se conforman por los miembros dirigentes de las zonas, en representación de los grupos sectoriales, quienes eligen a la Junta Directiva departamental, distrital o nacional de vendedores ambulantes cada 4 ó 5 años. Este periodo es variable según lo aprobado en cada estatuto reglamentario de dichos gremios.

Las centrales o federaciones de ambulantes en la ciudad de Lima, han desarrollado objetivos de gran trascendencia para la legalización y reglamentación del comercio ambulatorio, exigiendo la discusión ante el Congreso de la República del anteproyecto de Ley para reglamentar el comercio ambulante (1986). Gestión que fue impulsada por uno de los más importantes gremios: la Federación Departamental de Trabajadores-Vendedores Ambulantes de Lima

(FEDEVAL), proyecto que fue aprobado y ejecutado durante el gobierno municipal del alcalde izquierdista Alfonso Barrantes.

Estas unidades superiores de organización cumplen dos funciones: corporativas, porque mediante objetivos comunes, para el reconocimiento oficial del trabajo ambulante, se buscan concertar mecanismos y formas viables de reubicación, participación, capacitación y promoción en apoyo al CAS, y políticas, porque el problema del comercio ambulatorio se ha comprendido como parte del problema nacional frente a las condiciones cíclicas de la crisis peruana.

Así, los distintos gremios departamentales han definido objetivos programáticos adscritos a lineamientos político-ideológicos predominantes en la dirección orgánica de la Federación o de las centrales de ambulantes. Las inclinaciones políticas de dichos organismos gremiales responden a la práctica de lucha de sus bases y a una dirigencia apoyada en la asesoría de una de las cuatro centrales nacionales de trabajadores: la Confederación General de Trabajadores del Perú (CGTP) con orientación de izquierda, la Confederación de Trabajadores del Perú (CTP) de afiliación aprista, la Central Nacional de Trabajadores (CNT) de inspiración social-cristiana y la Central de Trabajadores de la Revolución Peruana (CTRP) creada por el gobierno militar de Velasco Alvarado.

La estructura sindical de la CGTP y el carácter cooperativo o asociativo, una de las concepciones de la CTP y de algunos independientes, explican las formas organizativas de los ambulantes en los 40 distritos de la ciudad de Lima.

Los resultados de la investigación empírica realizada en noviembre-diciembre de 1988, fueron: el 58% (232 casos de los 400 entrevistados) de los CAS pertenecen a una organización gremial; de ellos el 27% (108 casos) se encuentran formando parte de agrupaciones como sindicatos; el 22% (88 casos) en asociaciones; el 3% (12 casos) en cooperativas, y el 6% (24 casos) en federaciones de vendedores ambulantes. Pero el 42% (168 casos) de la FTA respondió no participar de ninguna organización gremial en

referencia. Tanto en México (47%) como en Lima (42%) el CAS que está desorganizado, laborando en forma dispersa en la vía pública, serían los nuevos comerciantes cuya antigüedad oscila entre uno a dos años y que ejercen el ambulante en condiciones precarias o en forma golondrina.

Los beneficios obtenidos por los VAS agremiados a una organización de ambulantes fueron conquistas importantes: el 37% reivindica la defensa de sus derechos ante el decomiso de sus mercaderías y el desalojo de un sitio de ventas; el 10% no obtuvo hasta la fecha ningún apoyo, no lo solicitó al gremio porque no lo necesita pero sí se movilizó en favor de otros agremiados perjudicados; el 5.5% fue capacitado en torno a uno de los programas dirigidos por la Municipalidad de Lima e IDESI, y el 5.5% consiguió oficialmente un sitio de venta como parte de un programa de reubicación.

Oscar, de 25 años, en la cuadra 4 de la Av. Argentina, Lima, relató:

"Yo pienso que estar organizado en un gremio de ambulantes es muy importante. Como dice el dicho 'La unión hace la fuerza', sólo así podemos defendernos de los atropellos a los que somos víctimas, todo por el sano derecho de trabajar en las calles. Trabajando aquí hemos pasado muchas penurias, constantes enfrentamientos, pero no nos han vencido. Por eso es importante participar en las asambleas, en los mitines y denunciar ante el pueblo y las autoridades nuestros problemas".

Para el 58% de los VAS organizados existe una importante toma de conciencia y acción solidaria ante sus deberes como agremiado. La frecuencia de participación a las asambleas, marchas y mitines (plantones en México) han demostrado la respuesta efectiva de sus miembros ante la capacidad de convocatoria de sus dirigentes, movidos por la exigencia de sus derechos como ambulantes. El 32% (128 casos) respondió siempre asistir a las convocatorias de los dirigentes o a aquellas promovidas desde

las bases; el 20% (80 casos) asiste a veces y el 6% (24 casos) nunca asistió a los llamados del gremio.

Mónica, dirigente de la Asociación de Trabajadores Ambulantes Señor de los Milagros, altura cuadra 21 Av. Perú, San Martín de Porres, declaró:

"Como dirigentes canalizamos y ejecutamos los acuerdos de asambleas y encabezamos los mitines y las marchas con total independencia a otros intereses. Discutimos con las autoridades del municipio, buscamos concertaciones que favorezcan nuestra condición de ambulantes en beneficio de todos. Incansablemente nos movilizamos para que nos respeten el sitio de venta o nos reubiquen en zonas apropiadas, ya que a veces nos quieren ganar por la ley del cansancio. Pero constantemente invocamos a la base que asistan, que participen, que sientan que somos fuertes para hacernos respetar. Con regularidad hay asistencia".

A continuación enlistamos los gremios a los que pertenecen los VAS de la ciudad de Lima, que participaron en nuestro trabajo de campo. Para una mejor identificación los hemos clasificado en relación al orden de las respuestas: sindicatos, asociaciones, cooperativas y federaciones.

Sindicatos

1. Sindicato Unico de Comerciantes de San Juan de Miraflores.
2. Sindicato Unico de Vendedores Ambulantes de la Av. Florida.
3. Sindicato Unico de Comerciantes Ambulantes Estrella del Sur.
4. Sindicato Unico de Comerciantes Ambulantes de la Av. Manco Capac-La Victoria.
5. Sindicato Unico de Vendedores de Periódico de Lima-Cercado.
6. Sindicato Unico de Trabajadores Ambulantes de la Av. Argentina, cuadros 1-5, Cercado.
7. Sindicato Unico de Trabajadores Ambulantes Manuel Scorza.
8. Sindicato Unico de Vendedores Ambulantes Víctor Raúl Haya de la Torre.

9. Sindicato Unico de Vendedores Ambulantes Calle Laureles.
10. Sindicato Unico de Vendedores Ambulantes Calle Lima-Barranco.
11. Sindicato Unico de Vendedores Ambulantes de Lima-Metropolitana.
12. Sindicato de Vendedores Ambulantes Panaderos del Fundo La Unión.
13. Sindicato de Comerciantes Calle José Granda-Condevilla.
14. Sindicato de Vendedores Ambulantes de Girón Trujillo-Rímac.
15. Sindicato de Comerciantes de Paruro-La Victoria.
16. Sindicato de Trabajadores del Mercado Jorge Chávez-La Victoria.
17. Sindicato de Vendedores Ambulantes Parinacochas, cuadras 5-9, La Victoria.
18. Sindicato de Trabajadores Ambulantes Jirón Unión-cuadras 7-10, Cercado, Lima.
19. Sindicato de Vendedores Ambulantes del Mercado La Aurora-Lima.
20. Sindicato de Vendedores Ambulantes Sta. Luzmila Baja-Comas.
21. Sindicato de Vendedores Ambulantes Mercado No. 1.
22. Sindicato de Vendedores Ambulantes Balta-Barranco.
23. Sindicato de Vendedores Ambulantes "Hermanos Unidos".
24. Sindicato de Trabajadores Ambulantes San José.
25. Sindicato de Trabajadores Artesanales Av. Aviación, cuadras 1-2, J. La Victoria.
26. Sindicato Gremial de Vendedores Ambulantes de Chorrillos-Barranco.
27. Sindicato Mercado Canada-Puente, San Martín de Porres.

Asociaciones

1. Asociación Unica de Vendedores Ambulantes Av. La Paz-Magdalena del Mar.
2. Asociación Unica de Vendedores Av. María Parada de Bellido.

3. **Asociación Unica de Vendedores Frutales Jorge Chávez.**
4. **Asociación Unica de Vendedores Ambulantes Jr. Ancash-Lima Cercado.**
5. **Asociación Unica de Vendedores Ambulantes Huaynate, Ltda.**
6. **Asociación Unica de Vendedores Ambulantes El Sol.**
7. **Asociación de Vendedores Ambulantes Av. José C. Mariátegui-Villa María del Triunfo.**
8. **Asociación de Vendedores Ambulantes Av. Héroes.**
9. **Asociación de Vendedores Ambulantes Martín José Olaya-La Victoria.**
10. **Asociación de Vendedores Ambulantes Víctor R. Haya de la Torre-La Victoria.**
11. **Asociación de Vendedores Ambulantes Mercado Central La Unión-La Victoria.**
12. **Asociación de Vendedores Ambulantes Plaza Unión-Lima-Cercado.**
13. **Asociación de Vendedores Plaza Ramón Castilla y Lima-Cercado.**
14. **Asociación de Vendedores Ambulantes Av. Arica-Breña.**
15. **Asociación de Comerciantes Ambulantes Unidos.**
16. **Asociación de Comerciantes Ambulantes Jirón Huánuco-La Victoria.**
17. **Asociación de Comerciantes Ambulantes Horacio Urteaga, cuadra 13, Jesús Mari.**
18. **Asociación de Comerciantes Ambulantes Av. Armendáriz.**
19. **Asociación de Comerciantes Ambulantes de Breña.**
20. **Asociación de Comerciantes Circuito de Playas-Costa Verde-Barranco.**
21. **Asociación de Trabajadores Ambulantes Señor de los Milagros-San Martín de Porres.**
22. **Asociación de Pequeños Comerciantes San Juan-San Juan de Miraflores.**
23. **Asociación de Emollienteros (1987)-Lima.**

Cooperativas

1. Cooperativa Pro-Mercado Limatambo-San Borja.
2. Cooperativa de Servicios Especiales Emancipación-Lima-Cercado.
3. Cooperativa de Servicios San José Cluni, Ltda.
4. Cooperativa Santa Eulalia S., Ltda.-Barranco.
5. Cooperativa de Ahorro y Crédito de los Vendedores Ambulantes de Surquillo No. 152-Surquillo.
6. Cooperativa de Ahorro y Crédito Sta. Rosa de Lima-Breña.

Federaciones

1. Federación Unica de Vendedores Ambulantes de Fruta San Luis-La Victoria.
2. Federación de Ambulantes "La Unión Hace la Fuerza".
3. Federación Distrital de Ambulantes San Martín de Porres. Dirigente Julio Montoya-Rubén.
4. Federación de Vendedores Ambulantes del Mercado Central y Calles Adyacentes (FEVACEL)-Dirigente Roberto Araujo Espinoza.
5. Federación Departamental de Trabajadores-Vendedores Ambulantes de Lima (FEDERAL) antes conocida como CUNOVAP-Dirigente Guillermo Nolasco, participó en el Parlamento Municipal (1984-1986) como Concejal en representación de los ambulantes.
6. Asociación Nacional de Vendedores Ambulantes del Perú (ANVAP), fundado por el dirigente Víctor Alcántara.
7. Central de Trabajadores Ambulantes y Campos Feriales Zonas Reguladas y no Reguladas de Lima-Metropolitana. Dirigente Oscar Espinoza Sosa.

1.2 Normas autónomas de reglamentación

Las normas autónomas de reglamentación que vienen desarrollando los VAS, en la ciudad de México y en la ciudad de Lima, consisten en acuerdos colectivos y de consenso que surgen de las necesidades cotidianas intrínsecas al trabajo ambulatorio. Estos acuerdos surgen de manera espontánea para afrontar la persecución policial ante el desalojo y la confiscación de sus mercaderías, operativo decomiso ejecutado por las autoridades municipales y/o de vía pública.

Se inician así, las primeras iniciativas de organización y la elección de un líder o dirigente que los represente ante las convocatorias oficiales. En el caso de México, D.F., la antigüedad como ambulante en el sitio de venta será un requisito que otorga ventajas a su candidatura y en el caso de Lima, la capacidad carismática y la experiencia en el trabajo organizado como comerciante serán cualidades que otorgan ventajas a su elección.

Las juntas o reuniones se realizan en el mismo lugar de trabajo en horarios poco comerciales y surgen para discutir problemas de ubicación, de espacio ocupado por nuevos ambulantes del tamaño del sitio de venta y del cuidado e higiene del puesto. En Lima regularmente se suelen solicitar permisos de locales sindicales o de las federaciones de ambulantes para la realización de las sesiones; esta medida coadyuva a la coordinación con otros gremios y a establecer una red de comunicación de los problemas y estrategias alternativas para enfrentar solidariamente a quienes combaten el CAS.

En México el líder de un grupo (cuadra) o zona para alcanzar determinadas conquistas, la mejor opción es adscribirse a pactos de negociación con las autoridades oficiales (PRI) bajo lineamientos de concertación, en algunos casos subterráneos, para conseguir la tolerancia, un permiso o ciertas seguridades en el ejercicio de la venta.

Respecto al sitio de venta, Manuel de 20 años, en el pasillo de la estación "Universidad" del Metro-Línea 3, relató:

"Antes cuando éramos vendedores nadie controlaba el espacio. Se llegaba y se colocaba en el suelo según el tamaño de nuestras mercancías. Unas ocupaban un metro, otras dos metros y así. Además, nos colocábamos a vender en el centro del pasillo. Para que la policía y la vigilancia de la estación no nos noten, hemos acordado ponernos en fila ordenada hacia los lados del pasillo para no interrumpir el paso de la gente. Ahora somos muchos y todos necesitamos trabajar por eso en la junta que tuvimos se ha reglamentado que cada sitio de venta debe ocupar 9 cuadritos o cajoncitos del piso. Mire señorito cuéntelos! Y la distancia con el otro puesto debe ser de tres cuadritos. Así, damos oportunidad a los nuevos y todos trabajamos con los mismos derechos en el espacio. Pero este pasillo ya se llenó, no alcanza otro más y por nuestra seguridad ahora cuidamos que otro ambulante no se coloque. Lo sentimos mucho pero él también tiene que luchar. Pero le aconsejamos que en otras estaciones hay lugar" (México, D.F.).

El carácter solidario y colectivo de los VAS y de sus líderes se oponen a la conducta ejercida por el liderazgo del comercio de mayor rentabilidad y que se extiende a otros CAS ubicados en la misma zona. Por ejemplo, frente al desalojo:

"La Delegación Miguel Hidalgo retiró a comerciantes ambulantes que se instalaban en la explanada del Metro "Tacuba", actualmente comienza a observarse el "retorno" de varios puestos cuyos propietarios aseguran pagar por el lugar entre 250 mil y 400 mil pesos, aparte la cuota semanal de dos mil pesos aproximadamente ... Son los dirigentes encargados de negociar los espacios al mejor postor. "Solo es cuestión de que tengas dinero para que puedas vender aquí", dijo un ambulante al ser interrogado y agregó que se paga más si el lugar es mejor comercialmente" (suplemento Metrópoli:1989:3).

En México, D.F., en agosto-septiembre de 1988, el 48% de los VAS (192 casos de los 400) declararon haberse enfrentado a los

desalojos. De ellos el 27% (52 casos) fue desalojado por los comerciantes establecidos; el 66% (127 casos) por los vigilantes y la policía del D.F. y el 7% (13 casos) fue desalojado por los mismos ambulantes.

Las normas que se han reglamentado ante el desalojo es la retirada pacífica hasta esperar que el control de los vigilantes y de la policía realicen su retirada.

En casos de atropello o abuso de autoridad por la Policía de Protección y Vialidad del D.F., se acude al diálogo, al pago de cuota de soborno ("mordida") y en casos extremos al enfrentamiento.

Por ejemplo, en la esquina de Calzada de Tlalpan y Coruña, la policía realizó un operativo de desalojo ante las quejas del público porque los ambulantes impedían el paso hacia la estación "Viaducto" del Metro. Los comerciantes ubicados en los pasillos interiores de esta estación de transporte colectivo denunciaron que "los uniformados asignados les cobran hasta diez mil pesos diarios (4.4 dólares) por permitirles ejercer su actividad comercial" ... 20 de estos comerciantes manifestaron su enojo "porque tienen que dar la 'mordida' cotidiana que les resta ganancias a su precaria economía" (El Nacional, diciembre 9, 1988:3).

Respecto al decomiso, el 71% (284 casos) de los encuestados respondieron habersele decomisado sus mercancías. Al 71% (202 casos) le recogió la mercancía la policía y vigilantes del D.F., al 22% (120 casos) las autoridades como inspectores de la Delegación o del Metro y al 7% (20 casos) le arrebataron la mercadería otros comerciantes por invadir un espacio de venta ya ocupado.

Las normas autónomas de reglamentación frente al decomiso se viene ejerciendo por intermediación del líder. En el momento del decomiso se busca un acuerdo concertado entre las partes con apoyo del líder, previo pago de una "mordida". En casos de operativos violentos, se gestiona el rescate de la mercancía directamente a la Delegación. A veces se recupera lo confiscado

previo pago de una multa que es variable y en otros casos la mercancía se descompone o se pierde.

Las normas autónomas de reglamentación en la ciudad de Lima presentan una característica especial en relación al tipo de puesto. Con la reglamentación del comercio ambulatorio los puestos fijos y semifijos se rigen por la ordenanza No. 002 que dispone el área y el tamaño que debe ocupar un puesto de venta. Pero el 42% de los CAS no organizados en torno a un gremio han establecido sus propias normas para el ejercicio del comercio. Generalmente estos comerciantes tienen puestos ambulantes (plásticos o lonas sobre el suelo, canastas, baldes, etc.). Se localizan en los distritos populares donde la competitividad del comercio no es una disculpa respecto a los que se ubican en el centro de Lima. En los asentamientos espontáneos y barriadas se van formando mercadillos y paraditas cuya norma fundamental es el respeto al sitio o espacio de venta y simultáneamente el cuidado del sitio del vendedor vecino.

Los vendedores legitiman la posesión del espacio ocupado mediante la asistencia diaria del comerciante en el mismo lugar de venta. Una o dos inasistencias durante la semana puede quitarle el derecho de posesión y será tomado por el primer ambulante que llegue, de lo contrario, será reconocido como golondrino o caminante.

La consideración eventual del trabajo ambulatorio ha ocasionado que muchos vendedores no regularicen su situación laboral conforme a la reglamentación. En otros casos, ambulantes con infimos recursos y en condiciones deprimidas de renta postergan día a día su registro.

En consecuencia, el desalojo en Lima sigue constituyendo uno de los mecanismos de persecución para los VAS que han optado por esta alternativa de ocupación. Los resultados empíricos de nuestro análisis lo confirman, el 49.5% (198 casos de los 400) fueron desalojados de sus lugares de venta, de éstos el 30% fueron autoridades de la Municipalidad (policía municipal, inspectores, supervisores); el 14.5% fueron otros comerciantes,

básicamente los del comercio establecido y el 5% otros (ambulantes y/o dirigentes de la cuadra) debido a la saturación de la zona de venta.

La respuesta de la autoridad municipal ha sido siempre tenaz, coercitiva y se ha realizado mediante operativos de erradicación de carretillas, carretas, kioskos, triciclos localizados en las áreas prohibidas de la Lima Cuadrada. Ejemplo de ello tenemos el "Operativo de erradicación de vendedores informales en el centro de Lima y recuperación turística de la capital" para 1987; el "Plan Operativo de erradicación de venta de alimentos en la vía pública en Lima-Cercado ejecutado de julio-diciembre de 1987, el Plan operativo de Reordenamiento de la Avenida Abancay para el comercio informal y el Plan Operativo para detectar y clausurar depósitos clandestinos en Lima-Cercado.

El carácter permanente de estos operativos caracterizaron al gobierno municipal aprista (1987-1989) que se efectuaron en las horas de mayor concentración de comerciantes y en el caso de la erradicación de kioskos se hicieron durante las horas del toque de queda.¹

El operativo desalojó y/o erradicación de mercaderías estuvo acompañado de la acción de decomiso. De los 400 casos encuestados registramos que sólo el 21% (84 casos) fueron víctimas del decomiso. No lograron escapar porque fueron sorprendidos por los agentes municipales y la policía civil de una manera violenta. Los agentes del decomiso fueron las autoridades de la Municipalidad de Lima con el 15% (policía municipal, inspectores y/o supervisores) y otros agentes con el 6%, entre ellos la policía de la Guardia Civil (resguarda el orden público).

Por ejemplo, en la Memoria de la Dirección de Comercio no Regulado, perteneciente al segundo semestre de 1982, se registró

¹ El gobierno del presidente Alan García decretó la prohibición del tránsito ciudadano (toque de queda) de 10:00 p.m. a 5:00 a.m., durante julio-septiembre de 1987, debido al estado de emergencia en Lima ocasionado por la violencia política de ese entonces en el país.

que entre el 9 de julio al 15 de noviembre se recibieron 1,600 decomisos y por este concepto se giraron multas por la suma total de 3'810,000 soles (3,810 dólares).

Durante el gobierno del Alcalde Eduardo Orrego, en cumplimiento del memorandum del 9 de agosto de 1982 de la Dirección General de Comercialización de Productos el destino de los decomisos consistentes en artículos perecibles fueron a diversas entidades como Puericulturo Pérez Aranibar, Albergue Municipal y otros. Además de lo dispuesto por subasta pública.

En 1987 y 1988 la organización de operativos de decomiso fueron permanentes, especialmente en la zona rígida mediante el refuerzo de unidades móviles para facilitar la ejecución del Plan. Las autoridades de la Dirección de Comercio Informal se apoyaron en una campaña de protección al consumidor y medio ambiente para garantizar base legal y social ante el decomiso de carretillas y/o cualquier implemento que se usó para el expendio. Los productos y enseres decomisados se internaron en el Depósito Municipal de la Secretaría Municipal de Seguridad Ciudadana. Los Kioskos, carretillas y otros equipos artesanales decomisados fueron destruidos en presencia de la prensa que difundió con real sensacionalismo respectivo el trabajo del vendedor ambulante. A excepción de refrigeradoras y otros artefactos eléctricos que fueron devueltos a sus propietarios y/o rematados en subasta pública según el caso.

Jacinta, de 27 años, ubicada en la Av. Nicolás de Pierola, declara su experiencia:

"Todos los años de mayo a agosto vengo de Huancayo a Lima para vender estas chompitas, bufandas que yo misma tejo en mi pueblo. Y el año pasado vinieron a desalojarme porque no tenía el permiso de ambulante. Yo había pagado la SISA (derecho de piso) y dijeron que no estaba registrada en la Municipalidad. Pero yo seguía vendiendo aquí y a la semana llegaron muchos policías municipales, guardias y rodearon la cuadra. Dijeron que soy reincidente y a la fuerza se llevaron toda mi mercadería que vendía sobre un plástico en el suelo. Me forzaron porque yo no dejaba que me quitaran. Fui a reclamar al depósito de decomisos y me pedían factura

de compra. 'Yo no soy mayorista, eso no tengo'. Así, mamita, perdí todo mi pequeño capital y regresé solo con mi guagua (bebé) a mi tierra. Ahora de nuevo estoy comenzando".

Las normas autónomas de reglamentación que han adoptado los VAS frente al desalojo y al decomiso de las mercaderías en el Distrito del Cercado de Lima se constituyen en medidas de defensa como el diálogo y la retirada pacífica (37%); se acude a solicitar apoyo al dirigente de la cuadra (31%); se enfrentan a la policía personalmente (17%); se paga soborno (3%); otras medidas como pagar la multa o gestionar el retiro de lo decomisado (9%) y se desconoce qué hacer (3%).

El carácter concertado del diálogo y el aval organizativo del gremio son elementos relevantes de los mecanismos de autodefensa en el CAS, poco éxito tiene el soborno en Lima respecto a la "mordida" en México que socialmente se viene institucionalizando.

1.3 Normas corporativas de reglamentación

Las normas corporativas de reglamentación del CAS en las ciudad de México y en la ciudad de Lima consisten en prácticas y acuerdos colectivos que realizan los gremios de ambulantes con la autoridad edil de una delegación (Distrito Federal) o de un Municipio (Lima) para discutir y resolver en forma concertada problemas referidos a la venta en la vía pública.

Uno de los principales problemas ha sido la reubicación del CAS promovido por las autoridades ante la masiva concentración de vendedores en las zonas rígidas de las ciudades. Apelándose a programas de reordenamiento urbano que se orientan a preservar la estética de la ciudad, recepcionar una buena imagen para la atracción turística; se viene efectuando el traslado de miles de

VAS hacia zonas aisladas y baldías. Las negociaciones de reubicación realizadas por los dirigentes gremiales de los ambulantes se tornan imperativos en el periodo de ejecución y para su acatamiento se ha recurrido a medidas coercitivas y represivas.

Así, según Rivera (1988) el 11 de abril de 1980 fue publicado el decreto de la creación del Centro Histórico de la Ciudad de México como tal; en él se declara a la zona de monumentos históricos y, por lo tanto, "el comercio ambulante debe ser reubicado en pasajes o áreas acondicionadas donde se controlen debidamente, el género, el volumen y la sanidad de los productos ofrecidos, impidiendo que invada la vía pública".

Ante la propuesta de reubicación que se viene desarrollando, la reacción de muchos VAS ha sido de resistencia al traslado y de justificación real ante el desempleo y la crisis económica. Uno de los vendedores ubicados en las afueras de la estación Balderas del Metro, en la avenida Balderas, entre Artículo 123 y avenida Independencia, dijo:

"No queremos dedicarnos a asaltar, porque éste -el puesto- es nuestro sostén para la familia, si perdemos nuestros puestos, nuestros lugares y la mercancía tendríamos que dedicarnos a robar. Y no porque seamos delincuentes, pero quien sea se convierte en atracador cuando no tiene para llevar de comer a la familia, a los hijos".

Con mayor profundidad en 1987 se iniciaron los proyectos de reubicación en la capital mexicana acompañado de una larga y muy discutida negociación con los líderes de los ambulantes. En particular con la dirigente de la Unión Cívica de Comerciantes Ambulantes de la Antigua Merced, señora Guillermina Rico y con la líder de la Asociación Legítima Cívica Comercial, señora Alejandra Barrios (independiente), ambas ubicadas en la Delegación Cuauhtémoc.

Las tácticas de negociación para la reubicación de los comerciantes se traducen en mejor éxito siempre y cuando los

líderes demuestren militancia o afinidad política con las autoridades de la Delegación. Las consideraciones de ser los primeros reubicados y localizados en espacios de óptima ubicación serán las concesiones del apoyo partidario y de la afiliación como gremio a la Federación de Organizaciones Populares (FOP) y, por lo consiguiente, a la oficialista CNOP.

La señora Rico, militante del PRI, poderosa líder en entrevista al periódico UnomásUno, manifestó:

"La reubicación es un mal necesario y estamos dispuestos a aceptarla toda vez que los cinco mil comerciantes no sean retirados de las calles, sino trasladados en otras arterias menos conflictivas. Aceptamos achicar los puestos aunque nos quedemos de un metro, porque algunos tienen hasta cuatro. Sabemos que bajarán las ventas después de ser removidos pero no queremos enfrentamientos ni pugnas con las autoridades del Departamento del Distrito Federal. Queremos trabajar honestamente y el comercio es oficio noble aunque sufrido, que permite llevar alimentos a nuestros hijos. Nosotros nacimos y tenemos sangre de comerciantes y así moriremos" (septiembre, 1987).

En torno a la evaluación de la reubicación, el delegado de la Delegación Cuauhtemoc, Enrique Jackson, afirmó que de cada diez vendedores dos se encontraban trabajando en los lugares dispuestos, es decir, el 25% de los ambulantes (dos mil comerciantes) habían sido reubicados en las zonas rehabilitadas y lejos de la competencia con el comercio establecido (periódico UnomásUno, agosto 11, 1987 y periódico El Nacional, octubre 13, 1987).

Otro de los mecanismos corporativos de concertación respecto a la reubicación es asumir la convocatoria de las autoridades después de una insistente presión infructuosa. De no aceptarse el acuerdo, el desalojo y el decomiso de mercancías acosarían a los VAS. Al líder le estaría negado depositar el impuesto de los agremiados al DDF, forma R-1 o el paso del derecho de uso de piso, desautorizando sus funciones como representante. La líder

Alejandra Barrios, en reportaje a Rafael Rivera, en enero de 1988, respecto a la reubicación, declaró:

"Actualmente me acomodo a las exigencias de las autoridades, nada sacamos con estar peleando. Es preferible arreglar las cosas por la buena. De tiempo en tiempo surgen fuertes movimientos internos de lucha, propiciados a veces por las autoridades, para controlar a los agremiados, eliminar a dirigentes y subir delegados. Uno de los más recientes es el registrado en mi contra ..."

Así, la táctica del enfrentamiento por la lucha de un mejor sitio de venta y la sustitución de líderes reconocidos por funcionarios desleales son medios para conseguir el debilitamiento de las fuerzas organizadas y desviar la atención al problema principal, que es el de la reubicación.

No obstante, la reubicación como norma corporativa de reglamentación no es la solución para resolver el CAS, sino sólo una medida que encubre su presencia como parte de un plan global que pretende erradicar el comercio de vía pública del primer cuadro de la ciudad y patrocinado por los empresarios establecidos del centro.

Reubicar a los ya reubicados llamaríamos a los 9,500 ambulantes pertenecientes a la Coordinadora de Comerciantes Invidentes de la Ciudad de México, que el 11 de enero de 1988 fueron desalojados del centro histórico. En enero de 1989 se enfrentan a una segunda reubicación ocasionando más pérdidas económicas a los ambulantes que aún no habían logrado convertir en una zona comercial el lugar ocupado desde hace un año.

El desalojo de muchos comerciantes que no alcanzaron ser reubicados vienen buscando nuevos espacios de venta, donde el fluido tránsito peatonal y la concurrencia masiva de gente les garantice el ingreso del día.

El Sistema de Transporte Colectivo -Metro- se ha convertido en uno de los lugares más poblados por los VAS, a pesar de estar prohibido su ingreso. Sin embargo, pactos informales y de

concertación entre los líderes ambulantes y la vigilancia de la estación hacen posible su permanencia, además de ser tolerado y extorsionado, en otros casos, por la policía del Metro y de Protección y Vialidad. Además de enfrentarse a vigilantes y policías los CAS suelen lidiar a veces con dirigentes deshonestos que los exaccionan. Comerciantes ubicados en la Línea 3 del Metro, Túnel de la Ciencia, denunciaron el 27 de febrero al periódico La Jornada:

"En las permanencias (locales que existen en los pasillos de sus instalaciones) nos detienen hasta por cuatro horas. Ahí nos llevan los guardias del Metro (las personas de pantalón gris y saco azul marino). Nos encierran en esos lugares y ahí nos dejan por horas" ... Algunos comentaron "Inclusive hay jefes de estación que tienen puestos. No venden ellos, los dan a trabajar. Otros reciben una cuota por dejarlos pasar". (Bamillas:1989).

En general, los problemas ocasionados con los proyectos de reubicación han traído graves consecuencias para los VAS que se resistieron al traslado y para los nuevos ambulantes que la ocuparon. Según Nava (1987), despejar el centro histórico de la ciudad fue tarea principal y se desalojaron a los ambulantes valiéndose de "grupos de golpeadores entre los que se cuentan boxeadores y luchadores fracasados". Agrega Rivera (1988): "Los levantan del lugar empleados golpeadores (con título de inspectores) de la Delegación del DDF correspondiente al área en que trabajan, que viajan en camionetas de la misma dependencia".

Uno de los requisitos para la reubicación fueron los recibos de pago por derecho de piso (forma R-1) impuesto que recauda la Tesorería del Departamento del Distrito Federal -Administración Tributaria Regional valorado en 50 pesos. La posesión de este boleto sólo acredita la contribución del derecho de mercados ambulantes.

Para efectos de la reubicación este comprobante fue insuficiente al no poseer la autorización expresa de las autoridades

competentes para el ejercicio del comercio ambulante. De esta manera, los VAS no crean derechos aunque tengan mucho tiempo de trabajar en el mismo sitio. Esto les sucedió a los instalados en las calles de Balderas, Palma, Motolinia, Tacuba y otras calles de las diversas delegaciones políticas.

Los resultados obtenidos para las 16 delegaciones del D.F. en agosto-septiembre de 1988, tenemos que el 41% (164 casos) de los VAS no pagaron las cuotas por derecho de piso, mientras que el 59% (236 casos) sí efectuaron dicha contribución. De los contribuyentes, el 39% realizaron el pago a sus líderes, el 56% lo depositó en la Tesorería de su delegación respectiva y el 5% pagó el impuesto a la Tesorería del D.F. El monto efectivo del impuesto es variable de acuerdo a cada delegación política. En promedio para el 51% (204 casos) el pago fue de 500 a mil pesos diarios, para el 35% (140 casos) ascendió de 4 mil a 7 mil pesos semanales y para el 14% (56 casos) fue entre 20 mil a 30 mil pesos mensuales.

Los estudios que vienen realizando las autoridades de la Tesorería del DDF para aplicar un nuevo sistema tributario a los vendedores ambulantes, es justo pero no resuelve la expansión del CAS. Pero las contribuciones deberán fijarse de acuerdo al tipo de comercio (de mayor rentabilidad y de subsistencia) y al tipo de giro mercantil de cada vendedor. Además, el nuevo gravamen que se autorice deberá determinarse de acuerdo a la calle en que se instale el comerciante, ya que en avenidas o calles más comerciales la ganancia es mayor.

En la capital limeña las normas corporativas de reglamentación se han desarrollado ágilmente y las prácticas de negociación concertada han significado conquistas trascendentales para el CAS. La negociación ha tenido sus características peculiares de acuerdo a las propuestas emanadas de la Dirección Edil y de cómo ésta entendió políticamente resolver el problema ambulatorio.

Durante la década de 1980, las acciones corporativas del CAS se han realizado en torno a la reubicación y a la reglamentación

legal del comercio ambulatorio vía la promoción, la participación y la capacitación de la fuerza de trabajo ambulante (FTA).

Las primeras acciones de reubicación en torno a los campos feriales se ejecutaron durante el gobierno municipal del alcalde Orrego. Mediante un previo empadronamiento se procedió al traslado de los VAS hacia los campos feriales Polvos Azules, Amazonas y la tercera cuadra de la Avenida Grau. El objetivo fue desalojar a los ambulantes de la zona rígida que habían superpuesto las principales vías de tránsito peatonal y evitar la competencia desleal denunciado por el comercio establecido.

Pero el plan de reubicación desde sus inicios se enfrentó a la resistencia de los comerciantes, por dos razones:

1. El empadronamiento fue una medida improvisada porque el registro se efectuó sin establecer criterios de antigüedad, trabajo y reconocimiento comunitario. La expectativa que difundió el Consejo de Lima respecto al derecho de propiedad de un puesto despertó el interés de hijos y parientes para aspirar a sus propios puestos. La venta ambulante basada en la unidad familiar aprovechó de esta oportunidad para independizarse.
2. El traslado a los campos feriales significó pérdidas económicas, la pérdida de clientes y condiciones insuficientes de equipamiento de servicios para el ejercicio de la venta.

Los distintos gremios y federaciones de ambulantes desarrollaron una masiva movilización de protesta solicitando medidas más justas para la reubicación, la misma que se ejecutó en base a la presión municipal y al desalojo violento de los originales espacios ocupados. Más tarde dichos lugares fueron poblados por nuevos vendedores recrudeciéndose la persecución policial debido al carácter ilegal de la venta en la zona rígida.

Se profundiza así la diferenciación de la FTA respecto al tipo de puesto. Los que mantienen en posesión puestos fijos que

les garantiza seguridades para una mayor inversión y los que continúan en las calles con puestos semifijos y ambulatorios enfrentando diariamente el desalojo y al decomiso.

Elias, de 35 años, ubicado en el Jirón Cuzco, 4a. cuadra, relató:

"Tengo 17 años como ambulante y no alcancé lugar para ser reubicado en Polvos Azules a pesar de mi antigüedad. Muchos han usado el amiguismo y el compadrazgo para ser empadronados y tener un puesto fijo, de la noche a la mañana se han hecho ambulantes. Las autoridades lo saben, son cómplices de ello pero reprimen y acusan nuestras protestas diciendo que nuestro gremio está politizado".

La gestión municipal del periodo 1984-1986 da una nueva orientación al problema ambulatorio y se hacen más efectivas las acciones corporativas de reglamentación. El fortalecimiento de la Federación de Vendedores Ambulantes de Lima y Callao (FEDEVAL) continuó trabajando en la necesidad de proponer y exigir a las autoridades se adopten medidas de carácter integral, señalando la urgencia de que el comercio ambulatorio sea comprendido y atendido globalmente, principalmente por el gobierno central, y no exclusivamente por los municipios como si fuera un simple problema de uso de la vía pública.

Así, la Municipalidad de Lima en coordinación con los representantes de los ambulantes promovieron diversos eventos e instancias de participación, para debatir conjuntamente las propuestas frente a los diversos aspectos del CAS. Se realizaron el I y II Encuentro Metropolitano del Comercio ambulatorio, que reunieron a cientos de dirigentes y delegados ambulantes, así como a representantes de autoridades y funcionarios municipales. Se elaboró una propuesta de anteproyecto de ley del comercio popular que exigía la atención a las causas estructurales de desempleo, que genera esta actividad. Además, un reglamento de trabajo que permita su legalización, la creación de un Fondo Municipal que los ampare socialmente y los respalde para gozar

del Seguro Social, la expropiación de terrenos, etc. Propuesta que se presentó al Parlamento para su debate y aprobación.

No obstante, el Consejo de Lima Metropolitana aprobó la Ordenanza No. 002 Reglamentaria del Comercio Ambulatorio. En ella se reconoció a las organizaciones de base como agrupación de trabajadores ambulantes constituidos en asociación, sindicato, cooperativa o cualquier otra modalidad permitida por ley con funcionamiento regular ordinario.

Respecto al tamaño, diseño y distribución de los puestos se racionó la dimensión del espacio ocupado por cada vendedor en las áreas reguladas, de acuerdo a las características de la calle o jirón utilizado. En el Distrito del Cercado de Lima, el área máxima ocupada sobre la vía pública fue de dos metros de largo por 1.50 de ancho, la altura del mostrador de venta de un metro sobre el nivel del suelo y la altura máxima de exhibición de mercadería o implementación de toldos fue de 1.50 metros sobre el nivel del suelo.

Asimismo, la Junta Directiva de cada organización de ambulantes en coordinación con los delegados de pabellones concertaron con la autoridad municipal para hacerse responsable de:

- a) La aplicación del presente reglamento y demás normas municipales, así como la vigencia de los padrones, el control estricto del espacio físico asignado a cada uno de los comerciantes, la permanencia en el puesto del conductor acreditado en el padrón y la identificación e información sobre los puestos vacantes.
- b) La organización interna para el mantenimiento, conservación y limpieza de las zonas de trabajo autorizadas.
- c) Tramitar permisos, hasta por un término máximo de 45 días, a los comerciantes que requieran ausentarse del puesto y el

cumplimiento del horario de funcionamiento establecido (véase art. 37o. Ordenanza No. 002).

La FEDEVAL y la FEVACEL fueron las dos organizaciones líderes que dirigieron las negociaciones en base a la búsqueda de espacios democráticos de participación y de diálogo.

Gladys, de 28 años, ubicada en el Parque Universitario, relató:

"La FEDEVAL trabajó activamente en el gobierno de 'Frijolito'.² Conseguimos ser escuchados después de muchas protestas en la que pedíamos respeto al trabajo del ambulante. El diálogo estuvo abierto siempre y disminuyó la represión así como la reglamentación de nuestro trabajo".

La dinámica discusión y claridad organizativa del CAS se manifestó en el Seminario del Sector Informal Urbano en América Latina, realizado en Lima del 27 al 30 de octubre de 1986, por IDESI, el Ministerio de Trabajo y Promoción Social (MTPS) y auspiciado por la OIT-OEA.

En base a las experiencias de la Federación de Comerciantes Ambulantes del Distrito de San Juan de Lurigauchó y de La Asociación de Microproductores y Artesanos de la provincia constitucional del Callao, la Comisión de Organización No. 5 formado por dirigentes y miembros de base presentó ante la sesión plenaria del seminario una propuesta titulada "Situación y alternativas de organización del Sector Informal en Lima". En él se menciona que el llamado SIU es muy amplio y se clasifican en dos subsectores: los microproductores con las múltiples ramas de

² "Frijolito" es el sobrenombre con el que popularmente se le conoció al primer alcalde izquierdista (IU) Dr. Alfonso Barrantes Lingán. Se oficializó el apelativo en las concentraciones que se realizaron a través de los programas "El vaso de leche", "La bolsita milagrosa" y la inauguración de los comedores familiares en los distritos populares de Lima Metropolitana.

producción y, los comerciantes ambulantes con diversos giros de comercialización.

La propuesta considera:

"Existe un desarrollo orgánico diferenciado en los comerciantes ambulantes y en los microproductores, mayor organización existe en los comerciantes. Entre los microproductores no hay organización o se manifiesta en forma incipiente debido a la falta de asesoría técnica y legal que es común tanto en el ámbito de los microempresarios como en el de los comerciantes ambulatorios.

"A nivel de microempresarios, existe la necesidad de mayor apoyo en la capacitación para el manejo de la organización y de la planificación de una microempresa. En un segundo nivel encontramos la necesidad de apoyar la producción organizativamente como asociación o asociaciones entre comerciantes y entre productores para luchar por mejores condiciones de trabajo y condiciones de seguridad social. El principio básico que proponemos es la defensa de la autonomía de las organizaciones de base de los comerciantes y microproductores manteniendo su independencia ideológica y política, respeto y apoyo a las organizaciones existentes y en formación.

"El trabajo de promoción del sector informal debe considerar la vinculación y coordinación con las organizaciones establecidas en la comunidad, asimismo se sugiere que los programas de promoción que otorgan créditos desarrollen paralelamente programas de capacitación que aporten el despegue del Sector Informal Urbano.

"En cuanto a los aspectos sociales que confrontan problemas básicos vinculados a salud, educación, guarderías infantiles y otros servicios sociales a los que evidentemente debe ayudar a enfrentar las organizaciones de base de los informales.

"Por ello otra propuesta importante es el impulso y desarrollo de la solidaridad colectiva.

"A nivel económico y sobre el crédito concretamente se sugiere el otorgamiento de crédito individual supervisado con garantías solidarias, el crédito colectivo supervisado y la promoción de la autogestión y la propiedad colectiva".

SITUACION Y ALTERNATIVAS DE ORGANIZACION

Nivel de Organización	Económicas	Sociales	Políticas
Unidad productiva	Crédito individual con garantía solidaria	Salud Educación Servicio	Motivación hacia la integración de base
Organización de base	Crédito colectivo supervisado Ferias populares	Permisos Licencias	Impulso y desarrollo de la solidaridad colectiva
Organización gremial	Autogestión Propiedad Colectiva	Capacitación técnica Asesoría legal Condiciones de trabajo Seguridad Social	Autonomía ideológica y política Respeto y apoyo a las organizaciones naturales del Sector Informal Urbano

La gestión edil del periodo 1987-1989 viene congelando la participación efectiva de los gremios y se ha retomado la persecución y el desalojo de las zonas rígidas de la ciudad. Mediante el Decreto de Alcaldía No. 095, se prohíbe el acceso de vendedores ambulantes en la cercanía de instituciones religiosas o comerciales. Se ha reactivado así el apoyo de la Guardia Civil y de inspectores municipales.

Respecto a la reubicaciones vienen constituyéndose medidas inmediatistas de carácter provisional, es el caso de los VAS del Parque Universitario que fueron trasladados al Jirón Sandía y otros a campos feriales cuyas instalaciones son deficientes o están inconclusas.

Muchos gremios de ambulantes se oponen a las reubicaciones por ser estas decisiones improvisadas y por encontrarse en lugares no estratégicos. Raymundo Tafur, presidente de la Asociación de Vendedores Ambulantes de la zona del jirón Ucayali, dijo: "no es cuestión de sacarnos porque sí, somos padres de familia que tenemos que trabajar para mantener a nuestros hijos".

La resistencia al traslado obedece a razones económicas y no políticas como suele comprender el problema la administración edil. Se ha apelado a la politización de los gremios ambulantes buscándose el enfrentamiento entre dirigentes apristas e izquierdistas quienes tienen reconocidas sus zonas de control.

Campos feriales como Amazonas, Miguel Grau y Las Malvinas se encuentran irregularmente ocupadas por ubicarse en zonas de poca concentración peatonal, falta de seguridades y alejadas del perímetro central de la ciudad.

Datos recogidos de nuestra investigación empírica respecto a las acciones corporativas relacionados con la reubicación, nos muestran que sólo el 5.5% (22 casos) de los VAS afiliados a una organización de comerciantes (58%) fueron reubicados oficialmente en los distritos encuestados de la capital limeña. Una vez más la estrategia de reubicación no es una alternativa efectiva para la erradicación del CAS que viene proliferando masivamente.

En relación al cobro por derecho de piso o sisa el 90%, (360 casos) de la FTA pagó la cuota a la autoridad oficial, el policía municipal, agente, recaudador del impuesto y el 10% (40 casos) no efectuó dicha contribución pero ocasionalmente pagó soborno al policía municipal o inspector en promedio de 30 a 50 intis.

La sisa que pagan los VAS es variable de acuerdo a cada municipio distrital y a la zona de ubicación de éste (Barrios populares, de clase media o alta). El 10% (40 casos) pagó una sisa equivalente a diez intis, el 62% (248 casos) abonó 15 intis y el 18% (72 casos) pagó 20 intis por concepto de sisa.

2. El CAS como fuerza electoral

El comportamiento electoral del CAS en las ciudades de México y Lima se halla vinculado a la estructura del poder Delegacional (Distrito Federal) y a la estructura del poder Municipal (Lima). Ambas estructuras tienen características intrínsecas que se diferencian entre ellas por la organización del sistema político de representación tanto a nivel local como a nivel nacional.

El sistema delegacional está formado por los 16 representantes o delegados que el regente capitalino nombra para cada sector de la ciudad. Las funciones se concentran en la administración económica, social y política de sus jurisdicciones por medio de la distribución de los servicios urbanos y para resolver los problemas y necesidades de cada delegación. El regente de la ciudad es nombrado por el presidente de la República, perteneciente al Partido Revolucionario Institucional (PRI), que durante más de 50 años gobierna el Estado Mexicano. El regente es militante activo del partido oficialista y es renovado en cada sexenio.

El sistema Municipal o las Municipalidades son los órganos del gobierno local, que emanan de la voluntad popular. Son personas jurídicas de derecho público con autonomía económica y administrativa en la prestación de los servicios públicos locales ejerciendo funciones normativas y fiscalizadoras. La ciudad de Lima está formada por 40 alcaldes municipales y el número de regidores conforme a la ley, que son elegidos en sufragio directo por los vecinos de cada distrito. Los alcaldes y regidores, según la Ley Orgánica de Municipalidades - Ley No. 23853 de mayo 28 de 1984- desempeñan sus cargos por un periodo de tres años, pudiendo ser reelegidos. En la elección de los regidores tienen representación las minorías (Arts. 19 y 20).

El Parlamento Municipal convoca a sesiones públicas ordinariamente cuando menos una vez cada quince días. En éstas se desarrollan debates y se adoptan acuerdos a través del voto (el

50% más uno) de los diversos partidos políticos representados y de los concejales independientes.

En este contexto el CAS es un segmento social que viene siendo cooptado a las filas del oficialismo (Distrito Federal) a través del brazo organizado del PRI, la CNOP. La CNOP es una organización que se dice representar los intereses de aquellos grupos mayoritarios de la población urbana, desde vendedores ambulantes, pequeños comerciantes y tenderos, hasta transportistas, paracaidistas (colonos invasores) y empleados estatales.

El reclutamiento y el control político autoritario de los CAS en la CNOP son mecanismos de la práctica corporativista del Estado Mexicano para mantener la legitimidad del sistema social. Así, el VAS como sujeto electoral, ha sido convocado a abandonar el abstencionismo (caracterizó a México durante la década de 1970) y es impulsado el reconocimiento del PRI a través del ejercicio del voto presidencial mediante la manipulación de líderes oficialistas.

Diferencialmente en el Perú (Lima) la dinámica de la elección pluripartidista y la práctica gremial de partidos o de organizaciones independientes apoyados por frentes políticos (IU, FREDEMO) han determinado que el CAS haya asumido una posición crítica ante el gobierno nacional y local para conseguir su reconocimiento. El VAS como sujeto electoral reivindica las necesidades de la vida cotidiana hacia una opción política de carácter popular que lo identifique o hacia la pérdida de confianza de los partidos que represente el interés nacional.

El CAS, segmento social muy heterogéneo, viene constituyendo el interés de los partidos políticos de izquierda y derecha como fuente de voto electoral. Esta se manifiesta en la tolerancia del comercio ambulante que se manifiesta como el interés político de los gobernantes, solución funcional para frenar los estallidos sociales de gruesos contingentes de subempleados y desempleados.

El CAS no es una fuerza electoral definida políticamente, las condiciones de inseguridad ocupacional le han permitido fomentar organizaciones más solidarias que económicas. Son

organizaciones que desconocen la práctica del sindicalismo y la lucha clasista contra el patrón o la empresa, sino que proponen el cambio en las relaciones de los sujetos y no en la estructura de la sociedad.

La participación de la FTA en la actividad política electoral se manifiesta pasivamente ante la desconfianza de mejorar las condiciones de vida a través de la influencia política de los representantes. La decepción política de los gobiernos de turno y del Estado que individualiza su función social y sanciona al CAS como actividad económica ilegal son factores determinantes de la independencia política y de la autonomía de muchas de sus organizaciones.

La organización gira en torno a intereses específicos del trabajo ambulatorio, fomentando la colectividad en base a la necesidad por la subsistencia y atentos a no confundir su acción con la de los partidos o frentes políticos cuando se necesitan concentrar fuerzas sobre la acción de los partidos y el carácter pragmático de la lucha social, Zermeño (1978:83-84), afirma:

"Los partidos políticos de izquierda, pero también los popular-nacionales y los socialdemócratas, sufren un descrédito ante la pérdida de su influencia y entran en serias tensiones con las luchas sociales. Así, ante la incapacidad obvia o histórica de constituirse como actores de clase, ante el desmantelamiento de la masa en tanto sujeto popular y ante el enfriamiento y la desaparición del sistema político, las luchas sociales tienden a refugiarse en identidades más pequeñas y de base, restringidas, pragmáticas en sus planteamientos y en sus demandas orientadas a la solución de problemas más cercanos a la vida cotidiana; más reformistas y gradualistas que tendientes al cambio violento; desideologizadas, para no provocar la confrontación, ...".

No obstante, la participación electoral de los VAS en la década de los 80 viene condicionada a perspectivas de cambio político debido al impacto de la aguda crisis económica que se justifica en el endeudamiento externo. En el caso de México, el amplio descontento popular y la ola de movilizaciones y protestas

ante los planes de austeridad del gobierno de Miguel de la Madrid y las restricciones en los gastos del sector público (1985), condujo a grupos de medianos y bajos ingresos al empobrecimiento. Muchos de ellos se refugiaron en el autoempleo creciendo el número de pregoneros y vendedores ambulantes.

La fuerza de la Coordinadora Nacional de Movimientos Urbano-Populares (CONAMUP) y otros movimientos sociales urbanos consolidan su poder y la insatisfacción se manifiesta en las urnas en las elecciones para diputados federales de julio de 1985 perdiendo el PRI frente a la recuperación del PAN y del abstencionismo. Una vez más, en las elecciones presidenciales de julio de 1988 el fracaso del PRI es evidente ante la alternativa reformista del Frente Cardenista. Se constituyen líderes ambulantes adscritos al movimiento Cardenista quienes ingresan a una lucha competitiva interna por la reubicación y el control de nuevos comerciantes.

En el caso del Perú, Lima la confianza política otorgada a un líder carismático del APRA (1985) que convocaba a un "gobierno para todos los peruanos" ha significado el fraude para un importante sector de la población y para muchos VAS que optaron por esta alternativa. La lucha política de diversos gremios de ambulantes con la representación aprista en el gobierno municipal se ha manifestado en el desconocimiento y la postergación de la autoridad organizada de los comerciantes, reconociendo paralelamente a nuevos dirigentes del partido oficialista.

2.1 Participación electoral y movilización política de los VAS en la ciudad de México

La participación y movilización política del CAS en la escena nacional y particularmente en el Distrito Federal están vinculados a las tendencias de la modernidad socioeconómica y al funcionamiento del sistema político mexicano desde la perspectiva de la participación electoral y la competitividad. Asimismo, se

relaciona con la permanencia de un partido en el poder (PRI) que ha mantenido su hegemonía a pesar del conflicto estudiantil de 1968, del largo periodo de crisis económica que inició desde 1975, del fraude y protestas post-electorales del norte del país y de las divisiones internas del PRI. El statu quo se ha mantenido pero ha impulsado una ola de movilizaciones populares y de cuestionamiento al Estado que se manifestaron en las elecciones de 1985 y de 1988.

En el marco de la sociología electoral mexicana diversas investigaciones de autores tales como Barry Amer, J. Watson y J. A. Sween, J.L. Reyna, J. Molinar, V. Lehr, J. Klesner, F. Estéves y M. Ramírez Rancaño, se han llegado a encontrar resultados comunes que sintetizan el funcionamiento del sistema político en tres aspectos:

"Un mayor desarrollo económico tiende a influir en la movilización política, provocando una mayor votación por la oposición, es decir, mayor competitividad, así como una menor participación electoral.

Un incremento en el número de partidos políticos disminuye la participación política, así como los votos por el PRI.

Altas tasas de participación electoral están asociadas con altos porcentajes electorales a favor del PRI, lo cual tiene que ver con que es en la población rural, tradicionalista, donde el PRI capta gran parte de su base de apoyo electoral: (Lima C. y Robert M.:1988:132-133).

La centralización del poder característica de la estructura autoritaria del sistema político ha conducido a la manipulación de los grupos mediante la cooptación de líderes, responsables de organizaciones oficialistas. A través de mecanismos de clientelismo hacia vulnerables sectores marginados el sistema controla la participación política entorpeciendo la competitividad partidaria.

En este contexto los VAS, en su mayoría de origen migrante y con bajos niveles de educación, fácilmente han respondido a la

convocatoria organizada del PRI. La incorporación a la CNOP de la Unión Cívica de Comerciantes ambulantes de la Antigua Merced en manos de una de las líderes más poderosas del oficialismo, la señora G. Rico.

De esta forma el PRI asegura bases de apoyo popular y no porque el CAS sea un electorado políticamente consciente sino movidos por las necesidades de un espacio asegurado de venta en la vía pública o incorporado en un programa de reubicación. La ubicación por los mejores lugares de venta (primer cuadro de la ciudad) son controlados por líderes priistas y utilizan la tolerancia del ambulantaje para aquellos que acepten aglutinar fuerzas en las filas del PRI y cumplir la misión de acarreado a actos políticos o utilizados para enfrentamientos con grupos antipriistas. Es el caso del acto oficial de conmemoración del Día de la Raza en el Monumento a Cristóbal Colón, cuando miembros de la Coordinadora Nacional de Pueblos Indios (CNPI), colonos e integrantes del movimiento por la mexicanidad, fueron agredidos en Paseo de la Reforma por grupos armados con palos y piedras que hicieron acto de presencia allí. "A los manifestantes se les impidió acercarse al acto mediante una especie de valla de acuerdo a Genaro Domínguez, asesor de la CNPI, por mujeres policías y vendedores ambulantes seguidores de Guillermina Rico" (La Jornada, 13 de octubre de 1988).

De otro lado, organizaciones independientes de ambulantes adscritos a un pasado corporativista y poco participativo, en las actuales condiciones de crisis vienen siendo sometidos a las decisiones de la autoridad. Les guste o no, los líderes ambulantes tienen que plegarse a las decisiones del autoritarismo delegacional estableciendo las reglas del juego y las pautas de concertación en la negociación. Los mecanismos son muchos, entre ellos la destitución de líderes como condición a una apertura al diálogo o deponer las posturas protestatarias bajo el ejercicio de la coerción violenta.

Una vez más el origen popular del Estado ha dejado de ser justificación de la arbitrariedad gubernamental y local, la misma

que fue creando el descontento popular de las clases altas, medias y grupos urbanos de la clase baja desde 1982. El conformismo y la no participación electoral propiciado por el presidencialismo termina gestándose el cuestionamiento a la autoridad del Estado entre los partidos de la oposición y dentro del PRI.

Las elecciones federales de julio de 1985, "las primeras de la crisis", según Molinar y Valdez (1987) arrojó como resultado una aplastante victoria priista. En toda la ciudad, el PRI ganó sólo el 42.75% de los votos locales: 5 puntos menos con respecto a la elección de 1982 (nacional), casi 6 con respecto a la de 1979 y 16 comparado con la de 1976. Mientras que el derechista Partido Acción Nacional (PAN) recibió un asombroso 27.95%, los partidos de izquierda combinado obtuvieron el 11%, y el abstencionismo alcanzó el 20%. En algunos sectores de la ciudad, las abstenciones llegaron hasta 50%. (UnomásUno, 13 y 15 de julio de 1985).

Es importante señalar que el abstencionismo de la población electoral, incluidos los ambulantes, está vinculado al concepto del voto como derecho y obligación que no se encuentra reglamentada ni sancionada legalmente en la ley electoral vigente. Aunque el Art. 38 de la Constitución señala que es causal de pérdida de los derechos el incumplimiento de dicha obligación.³ Sin embargo, los medios de comunicación privados y oficialistas han sabido encausar la obligatoriedad del voto como aquella sancionada por el gobierno. Veraz o no esta difusión ha surtido efecto para impulsar al elector a decir que sí va a votar y no para generar una consciencia efectiva al voto.

En estas condiciones, según Bartra (1989:219), "el nacionalismo se ha convertido en el símbolo de un régimen político autoritario que no ha logrado establecer una economía sólida ni

³ En la Ley Electoral de 1973 se sancionaba con multa de 10 a 300 pesos o prisión de tres días a 6 meses a quien no se inscribiese en el Padrón Electoral o a quien, estando facultado para ello, se abstuviera de votar en las elecciones (Art. 188). Este artículo nunca se cumplió. (Molinar y Valdés:1987:197).

ha evitado su transnacionalización". El sistema ha manipulado el voto y miles de mexicanos viven en una economía en crisis contra la cual las urnas poco pueden hacer; los procesos inflacionarios, o aquellos ligados a la deuda exterior, están cada vez menos ubicados en el territorio de las decisiones políticas nacionales.

En opinión de los VAS, el 85% (340 casos) de los entrevistados respondieron no haber recibido ningún beneficio del gobierno priísta y el 15% (60 casos) declaró ser priísta y haber sido apoyado por las autoridades delegacionales en la obtención de licencias y permisos.

Lorenzo, de 40 años, en el Mercado de La Lagunilla, declaró:

"Necesitamos gobernantes concientes de nuestra realidad que pongan fábricas, industrias para tener empleo. Por eso somos ambulantes. Ellos no se preocupan de poner empresas porque no gobiernan para nosotros. Siguen una política que endeuda al país más y más de los gringos, de Japón, de Korea sólo para pagar los intereses de la deuda y seguiremos más endeudados".

Un suceso importante de considerar en el ámbito de la participación popular fue el sismo de 1985 que provocó en el Distrito Federal nuevas actitudes de movilización impulsado por agrupaciones independientes frente a las necesidades de salvamento y ayuda solidaria. En aquel sismo perecieron también docenas de familias ambulantes y un creciente número de trabajadores del llamado sector informal, además muchos negocios y pequeñas tiendas ubicadas en diversos barrios de la Colonia Guerrero y Cuauhtémoc.

La respuesta espontánea tomó cuerpo y desarrolló una infraestructura social de organización ante la demora e incapacidad del gobierno de atender el abastecimiento de auxilio de emergencia, en proteger a las víctimas y asumir una preocupación política efectiva. Una vez más el sistema político mexicano y su legitimidad se vieron afectados porque el desastre ocurrió en tres áreas de la ciudad donde vivían grupos que empezaban a

cuestionar más activamente al sistema (Tlatelolco, Roma y Condesa y la Cuauhtémoc).

La decisión de restablecer la legitimidad política del gobierno de la ciudad de México llevó a un debate prolongado del tipo de reforma política urbana necesaria para neutralizar la protesta social. Esta fue introducida por el Estado Mexicano en abril de 1987 en la que se constituye la Asamblea de Representantes del Distrito Federal (ARDF), un cuerpo representativo sin ningún poder legislativo.

Se instala el Congreso Local por elección directa y "sus actividades se limitaron a dar recomendaciones y aprobar iniciativas, sin carácter obligatorio, relativas a programas y políticas ejercidos en la ciudad de México. El documento excluye explícitamente las disposiciones referentes a la elección popular del regente en la ciudad de México, a quien continuará designando el presidente, con lo cual el poder de la Asamblea se verá considerablemente restringido" (Davis:1988:89).

Hacia fines de 1988 y durante 1989 la ARDF da los primeros pasos para la realización de un foro de consulta pública sobre el ambulantaje, con la participación de organizaciones de diferentes tendencias políticas a fin de presentar sus propuestas para una posible reglamentación. La decisión de crear espacios de pronunciamiento se ha construido en base a una estrategia que no desestabilice el orden establecido del sistema político.

Los efectos de la crisis política interna del partido gobernante son una expresión de la crisis de hegemonía reflejado en la campaña presidencial de 1988. Así, la división significaba el conflicto entre las élites políticas, asumido por Cuauhtémoc Cárdenas (FDN) como contendiente opositor a la presidencia de la República. De otro lado, Manuel J. Clouthier, líder panista representante de la derecha moderna, quien convocó a un electorado con la propuesta "El México que anhelamos" con miras a la construcción de un "México Limpio" (Loeza:1989).

En este marco de análisis, la participación electoral de los VAS en las elecciones presidenciales del 6 de julio de 1988 fue

una manifestación más de la actual coyuntura política, reflejado en el cambio de actitudes y de comportamiento de los mexicanos frente al poder. La participación política no fue una respuesta al abstencionismo por el voto mismo, este fue un voto por el cambio. De los entrevistados el 60% (240 casos) participó en las elecciones de los cuales el 28% votó por el Frente Democrático Nacional (FDN), el 15% votó por el PRI porque siempre ganan, el 8% votó por el Partido Revolucionario de los Trabajadores (PRT), porque es un partido del pueblo, el 7% por el PAN y el 2% por otros partidos menores. Mientras que el 40% (160 casos) de la FTA decidió no votar, unos porque no se respeta el voto, porque se rechaza al sistema ante el monopolio priista de las victorias y otros porque el fraude electoral es un recurso del PRI ante la adversidad política, además de la desidia y la ignorancia. Es decir, el sistema electoral no goza de la confianza de la ciudadanía.

Un vendedor de ropa usada en la periferia el Mercado de Jamaica contestó: "Nosotros no elegimos al presidente, antes de la votación ya fue elegido por el presidente que sale". La esperanza de un mejor futuro para los jóvenes ambulantes mexicanos se manifestó en la versión de Antonio, vendedor de artículos de fantasía del Metro Insurgentes: "Voté por Cárdenas, es necesario el cambio, con este gobierno no hay esperanza de mejorar, somos pobres, del pueblo pues y necesitamos trabajo pero no hay. Por eso somos ambulantes".

La política de reubicación que las autoridades delegacionales del primer cuadro de la Ciudad vienen dirigiendo hacia los VAS gira en torno a intereses políticos. Líderes oficialistas en coordinación con funcionarios de vía pública han monopolizado el control del traslado de comerciantes hacia nuevos lugares a través de registros improvisados o empadronamientos desactualizados. El 75% de la FTA contestó no estar de acuerdo con esta acción desordenada de reubicación situándolos en áreas baldías

alejados del público consumidor. Es una decisión que perjudica sus ingresos del día porque se pierde a la clientela y porque los mejores sitios se destinan a líderes y ambulantes priistas.

El 25% de los comerciantes dijeron estar de acuerdo, de ellos el 15% afirmó ser priista y apoya al programa de reubicación porque el ambulante constituye un problema y se tiene que colaborar con las autoridades. El 10% manifestó un apoyo pasivo ya que los funcionarios siempre consiguen lo que quieren. "Ellos mandan y no hay de otra, tenemos que acatarlo nos guste o no".

Respecto a la organización política de los gremios de comerciantes en torno a un partido se manifestó una inquietud negativa y el 55% (220 casos) rechazó la gestión ideologizadora que intencionalmente se pretende involucrar a los VAS. La autonomía e independencia política de las asociaciones deben canalizar la solución de sus problemas cotidianos y de sus necesidades. Un importante sector el 30% (120 casos) de la FTA se abstuvo de contestar porque no sabía cuál era la mejor opción. Así se refleja la facilidad de cooptación de líderes politizados con relación a vendedores poco críticos y vulnerables. Pero el 15% (60 casos) consideró políticamente necesaria su incorporación a un partido porque es una opción que le garantiza beneficios respecto a su reconocimiento. Se terminarán los abusos y el pago de mordidas. El partido que mejor lo apoyaría sería el PRI porque es el que gobierna y detenta el poder.

Existe una correlación positiva entre el voto por el cambio de los VAS y su opinión respecto a la actual situación económica del país. El descontento fue generalizado frente a una política económica de choque, básicamente hacia los sectores más necesitados. El VAS por su cotidiana labor en la dinámica comercial ha visto deteriorarse su pequeño capital con el desarrollo de la crisis. En muchos casos han tenido que buscar alianzas económicas entre amigos y/o familiares para mantener la subsistencia y en otros han incorporado más fuerza de trabajo (hijos, parientes) y han extendido su jornada para reproducir el ingreso del día. En el peor de los casos se han hecho asalariados de ambulantes más

rentables por haber perdido su reducida inversión. Fortina, de 38 años, ubicada en el Metro Taxqueña, relató:

"El Pacto de Solidaridad Económica no se ha cumplido, se ha pasado el continuo aumento de los precios, ya no suben exageradamente pero sí lo hacen en menos cantidad. Los salarios suben el 10% pero los alimentos en 100%. Ya no se puede comer carne, sólo frijoles y tortillas que también ya subieron. Ahora como soya, mi vecina de aquel puesto me enseñó a preparar atole y tortillas de soya. Es más barata y nutritiva para los chamacos. Mire marchantita estas playeritas que vendo hace un mes los compraba a 30% menos que ahora. Cómo dicen que hay pacto!".

La práctica en torno a necesidades básicas ha fomentado la transmisión de opiniones, conocimientos y relaciones solidarias como expresión de la cultura popular a la que los CAS no son ajenos.

2.2 Participación electoral y lucha política de los trabajadores ambulantes en la ciudad de Lima

La participación política y electoral de los trabajadores ambulantes en la ciudad de Lima tiene su explicación en el marco de la vida política nacional y en los procesos activos de movilización social.

Durante la década de los setenta y ochenta, los espacios de organización popular con independencia del Estado crecen progresivamente basados en una real autonomía. Este comportamiento social estuvo vinculado a generar bases sólidas de autodefensa ante la ola represiva que ejerció la dictadura de Morales Bermúdez (1975-1980) y los posteriores regímenes "democráticos" Belaúnde (1980-1985), quien dio apertura a la transferencia del poder a la civilidad y Alan García (1985-1990) quien hace un llamado a la consolidación democrática.

Las graduales recetas de liberalización para desmontar el intervencionismo estatal de la economía desarrollado por el Velasquismo (1968-1975), van a constituir el precedente para imponer un proyecto neoliberal de destrucción al agro y a la industria nacional (1978-1985). Estas condiciones de deterioro económico paralelamente al proceso de apertura democrática van a significar la mejor tribuna política y protestataria de amplios sectores sociales (sindicatos, organizaciones populares y partidos políticos de izquierda).

En este contexto, la izquierda peruana ingresa a la escena política en forma abierta y reglamentada por la nueva Constitución de 1979. Se inicia por primera vez en la legalidad y en la representación parlamentaria.

Simultáneamente las condiciones de empobrecimiento en el campo incentivaron las migraciones y ante el paulatino desempleo en la ciudad, el CAS fue creciendo significativamente a partir de 1970. El número de ambulantes en Lima metropolitana se duplicó para 1975 conduciendo a la centralización de la fuerza organizada en torno a una federación de ambulantes.

Las organizaciones de ambulantes se vinculan a los partidos de izquierda a partir de un amplio trabajo de bases desarrollado en campañas cuyo trasfondo fue el cuestionamiento al Estado.

El origen popular de la FTA lo identificaba con el programa izquierdista de los partidos que habían conseguido su adhesión, básicamente en aquellos distritos y barrios populares donde habitaban la mayoría de los VAS.

Los ambulantes asimilan las grandes expectativas de cambio y de movilización política desde sus gremios reconociendo en la izquierda su mejor alternativa. El enfrentamiento represivo con la autoridad municipal del acciopopulismo (alcalde Eduardo Orrego) frente a los programas de reubicación y prohibición del trabajo ambulante fueron hechos que reafirmaron sus convicciones de apoyo a la izquierda, tanto a nivel nacional como a nivel local.

Así, a fines de 1980 se constituye la Izquierda Unida (IU) como un Frente en base a la alianza de seis partidos políticos. En noviembre de 1984 la IU gana las elecciones de Lima, el 30% del país, con Alfonso Barrantes como alcalde y, en las presidenciales de 1985, queda en segundo lugar.

El gobierno del presidente Belfunde con la aplicación de una política fondo-monetarista gestó una brusca acentuación del proceso inflacionario y recesivo de la economía peruana. Principalmente, el congelamiento de los ingresos de los trabajadores y un mayor incremento del subempleo y del desempleo. Todo ello se manifestó en una ola de movilizaciones populares que culminó en mayo de 1984 con una paralización nacional.

Las condiciones de aguda crisis económica, los desacuerdos en el gabinete económico y la renuncia respectiva de éste, originó una crisis política de vacío de poder (15 días entre febrero y marzo de 1984) experimentándose una peligrosa sensación de desgobierno.

Además del severo impacto moral causado en el país, debido a la expansión del narcotráfico, comprometidos en ello miembros civiles y militares; el enfrentamiento entre presos comunes y la acción criminal en la penitenciaría de El Sexto y Lurigancho en Lima; el descubrimiento de fosas comunes con decenas de muertos en la zona central andina y los atentados y sabotajes a la propiedad pública y privada fueron los elementos que caracterizaron el horror, la violencia y la corrupción de los últimos dos años del gobierno accio-populista.⁴

Otro hecho importante que contribuyó al desgastamiento de la política gubernamental del Estado fue el auge de las acciones armadas del movimiento guerrillero Sendero Luminoso en 1980, año en que el presidente Belaúnde asume el poder. Este movimiento que se identifica con la concepción del maoísmo puro y como segunda referencia ideológica al Amauta José Carlos Mariátegui, tiene su

⁴ Para mayor información véase los periódicos La República, El Observador y las revistas semanales Oiga, Caretas, del último trimestre de 1984.

base fundamental en el departamento de Ayacucho y la sierra central. Aquí se concentra el campesinado más pobre de la zona andina y ven con simpatía el Estado de Nueva Democracia que propugna la guerrilla a través de su líder Abimael Guzmán. Desde 1982 se ha venido desarrollando una improvisada política de contrainsurgencia, declarando zonas de emergencia en los principales espacios de control y ataque senderista. La impotencia de las fuerzas armadas para terminar con el avance de Sendero se ha volcado en una ola represiva a la población civil que viene agudizándose en la actualidad.

Este hecho político-social se tradujo en una nueva característica del fenómeno migratorio que se expresó en el miedo, el despojo de sus tierra, la represión militar, el encarcelamiento y por ende la huida de un importante porcentaje de población joven a las ciudades periféricas de Lima-Metropolitana.

La única opción del autoempleo será el CAS que a partir de 1980 se ha desarrollado en condiciones precarios de hacinamiento en la vía pública.

Los niveles de empobrecimiento han aumentado en el transcurso de la década como consecuencia de los ensayos neoliberales de las políticas económicas. Comerciantes de productos al menudeo y de servicios personales además de vendedores eventuales por horas, en condiciones deprimidas del ejército de desempleados, han sido movilizados políticamente para discutir las reglas del juego con los alcaldes de los distritos buscando el reconocimiento legal.

Es evidente que:

"las recetas neo-liberales, sin imaginación, no sólo destruyen la economía y el tejido social y excluyen conscientemente a la gran mayoría, sino que al aplicarse en el conflicto pierden pronto su ortodoxia, para derivar en una política sin rumbo, una especie de 'sálvese quien pueda' donde, por cierto, las cosas se hacen para salvar a los de arriba". (Pease:1988:59).

La participación electoral del CAS en Lima se ha caracterizado por tres factores. Primero, asiste a las urnas por la obligatoriedad del voto como derecho ciudadano prescrito en la ley electoral y evitar la sanción o multa. Segundo, es un voto de esperanza al cambio y a mejorar los niveles de vida de la población. El apoyo a un candidato que reivindicue las necesidades y que se identifique con el pueblo, que hable su lenguaje (Barrantes como alcalde y A. García como presidente). Y tercero, es un voto de protesta a la incapacidad de gobernar y es un voto de confianza ante las promesas realizadas en las campañas por el partido político que llegue a ofrecer ayuda material en sus comunidades.

La reglamentación del comercio ambulatorio y medidas justas en el proceso de reubicación durante la gestión municipal del alcalde Barrantes y de la IU han garantizado el apoyo de un electorado que si bien no ha elevado su participación, la ha mantenido por algún tiempo. Fue en este período que el CAS logró consolidarse como fuerza organizada y convocó a altos niveles de movilización y participación política.

En las elecciones presidenciales de 1985 la FTA votó por el cambio ante el repudio del partido Acción Popular (AP), que ofreció un millón de empleos y no cumplió. Así, de los 400 VAS encuestados en noviembre-diciembre de 1988, el 34% votó por el APRA (A. García), líder carismático que ofreció un "gobierno para todos los peruanos" y captó a la joven población electoral ambulante; el 26% votó por IU (Barrantes), teniendo como antecedente las obras ejecutadas en su administración edil; el 28% no votó; por ser menor de edad, el 18%, y porque dijeron llegar tarde a las urnas el 10%; el 8% votó por AP ambulantes de larga tradición acciopopulista; el 2% votó por el Partido Popular Cristiano (PPC) y el 2% por otros partidos.

Las contradicciones políticas entre el gobierno aprista (1985-1990) y el gobierno municipal izquierdista (1984-1986) se hicieron evidentes. Este último por gozar de autonomía dispuso regulaciones municipales de tipo socializante el mismo que fue

incrementando su adhesión y consenso en los distritos populares. Uno de ellos fue la Ordenanza 002 que reglamentó al Comercio Ambulatorio y en agosto de 1986 se presentó un anteproyecto de Ley del Comercio Popular Ambulatorio al Parlamento para su debate y aprobación. Esta gestión impulsó masivamente la movilización política de los comerciantes y que la IU supo encausar con la participación en concentraciones y marchas del propio alcalde. En consecuencia, el Parlamento, de mayoría aprista, encarpetó la propuesta de los ambulantes y la nueva administración edil también aprista pretende congelar los derechos ganados por los VAS.

En este orden:

"muchas de las supuestamente opresivas regulaciones estatales de la actividad económica son realmente regulaciones municipales, frecuentemente adoptadas contra los deseos del gobierno central, y frecuentemente autorizadas por autoridades políticas con posturas distintas a las de aquellos que están en el gobierno de poder nacional. De manera que el término 'Estado', tal como es aplicado a la regulación económica de los informales en el Perú, muestra realmente un cuadro de controles excepcionalmente incoherente y desarticulado" (Withehead:1989:99).

El neopopulismo aprista pretendió desde el Estado encontrar una salida a la crisis, centralizando su poder en una política clientelista y carismática del alanismo. El Plan Económico Heterodoxo de corto plazo amortiguó el entusiasmo inicial de esperanza del pueblo, que se había apostado en la reinversión de los principales grupos económicos (los 12 apóstoles), los que no respondieron efectivamente a pesar de gozar de importantes incentivos. La salida presidencial fue la estatización del sistema financiero y bancario y el ejercicio del autoritarismo ante la impotencia de resolver la crisis, seguido de una hábil manipulación para dividir a las masas y cooptarlo. Se generó así una lucha política al interior del movimiento popular y entre los CAS.

El secretario de la FEDEVAL, Edgar Carrasco, en conferencia de prensa señaló:

"La última marcha que realizaron algunos vendedores ambulantes a favor de la estatización del sistema financiero, fue encabezada por la regidora Gladys García y no por la representación del gremio. Se convocó a una marcha paralela a una que realizaríamos ese día, haciéndonos aparecer como que apoyábamos a la estatización, lo que fue totalmente falso. Los ambulantes tenemos nuestras propias alternativas y planteamos la creación de un Banco de los Trabajadores. Muchos fueron obligados a intervenir con el temor del decomiso de su mercadería. Estos hechos nos permiten dudar de las garantías que pueda tener la democratización del crédito" (El Comercio, 19 de septiembre de 1987:A-10).

Respecto a la gestión aprista en favor de los VAS el 77% (308 casos) de los encuestados respondió negativamente. De ellos el 31% opinó que fue una política inflacionaria en la que se eliminaron los subsidios y todos los productos que vendían se incrementaron casi al doble; el 21% dijo que no se otorgaron préstamos a los ambulantes; el 15% consideró que la administración aprista no tuvo un plan de gobierno definido, ni mucho menos para la FTA, así generó más desempleo, aumentaron los ambulantes y ante los programas de reubicación éstos vienen siendo movilizados sin ubicarlos en un lugar fijo, y el 10% aceptó que se otorgaron préstamos pero sólo a apristas.

Diferencialmente a esta posición el 23% (92 casos) contestó positivamente, ya que se realizaron préstamos o "créditos chicha" a los comerciantes y se capacitaron a través de IDESI que funciona con apoyo del gobierno.

Después de dos años de ejercicio municipal aprista (1987-1988) y el incremento de nuevos ambulantes que no vivieron la experiencia de lucha con la administración edil pasada, antiguos dirigentes y la FTA en su conjunto veían deteriorarse y congelarse las conquistas ganadas. La participación de un líder ambulante en el Parlamento municipal representado por el concejal

izquierdista, G. Nolasco, entre 1984 y 1986 contribuyó a impulsar los derechos reivindicativos de este segmento social. Así, el 31% dijo haberse logrado frenar la represión policial; el 23% no se enteró porque desde hace 22 meses trabaja como ambulante; el 23% no participó de ningún beneficio económico porque no lo gestionó; el 19% fue beneficiado, con apoyo crediticio (9%) y con capacitación técnica y organizativa (10%); y el 5% consiguió le otorguen licencias, rapidez en los permisos y la anulación de multas.

La lucha política por la cooptación de los trabajadores ambulantes continúa entre apristas e izquierdistas y ante la decepción de los gobiernos de turno, el ejercicio de la violencia y la incertidumbre política y social que vive el país; los VAS vienen perdiendo confianza en los partidos políticos que dicen representarlos. Las desgastadas plataformas programáticas de lucha contra el sistema y el régimen social establecido han quedado rezagadas en la carpeta profesional de sus dirigentes. Ahora pueblo y ambulantes absorbidos en el embrocamiento que dejaron los ensayos políticos de la heterodoxia han optado por su independencia como movimiento social organizado y vienen dirigiendo su participación protestataria contra un Estado que los ha arrinconado a la desprotección.

La fractura del Estado-sociedad civil se viene alimentando con el nuevo discurso de la derecha liberal. Según Pease (1988:61) "procura renovar su mensaje ideológico y en nombre de los informales -a quienes ve como adalides del nuevo liberalismo- procura trazar una utopía que puede ser aceptada por alguna parte del pueblo".

Sin embargo, el CAS mantiene sus organizaciones de base y es consciente en reconocer las ventajas de la unidad gremial. Para los VAS en condiciones deprimidas y de origen golondrino expresan su apoyo y participan al llamado de las convocatorias.

Respecto a la organización de los gremios de ambulantes en torno a un partido, el 67% (268 casos) de los comerciantes capitalinos encuestados mostraron su desacuerdo. Este debe ser autónomo en principios ideológicos y debe estar al servicio de

las necesidades básicas de los ambulantes. Aludieron que cada vendedor está en el derecho de elegir el partido de su preferencia, pero la independencia política del gremio permite conocer mejor sus problemas con objetividad y por ende la realidad nacional. Estando el gremio politizado nunca se avanzará.

No obstante, la lucha política de los VAS en línea se viene desarrollando en el marco de la "precariedad democrática" y del autoritarismo aprista. El secretario general de los trabajadores ambulantes, Oscar Sosa, dijo:

"Las promesas que hizo el alcalde Jorge del Castillo para resolver el problema del comercio ambulatorio, fueron sólo poses electorales. Han transcurrido ocho meses y hasta el momento no se ha concretado ninguna de las obras que incluyó en el Plan Municipal, respecto a la reubicación y mejora de la situación laboral de los ambulantes, violándose así diversos acuerdos ya pactados. El alcalde ha optado por cerrar las puertas y el diálogo con los ambulantes".

Los representantes de bases argumentaron:

"La regidora Gladys García ha creado un Frente de Comercio de Ambulantes y que en forma descabellada está recolectando a sendos ambulantes con el fin de registrarlos como trabajadores no regulados. Así se busca el enfrentamiento con sectores políticos del Partido aprista". (La República, 7 de julio de 1987:13).

Una opinión contraria fue dada por el 33% (132 casos) de los VAS que consideraron positiva la organización política de los gremios ambulantes. el 12% opinó que debe ser el partido en el poder para conseguir un mayor apoyo del gobierno y el 21%, ante la desconfianza del oficialismo, dijo concentrar fuerzas y movilizarse hacia la defensa de los derechos en torno a un partido de la oposición.

Frente a las condiciones de aguda crisis, pobreza, desesperanza, angustia y la violencia a la población civil ejercida por

el Estado ante la frustración de terminar con el avance de la guerrilla senderista que ha llegado a Lima y se expande en el resto de la República, la participación electoral y la lucha política de la FTA han mantenido sus espacios democráticos de representación y de movilización. El origen estrictamente popular de los VAS organizados y de los VAS eventuales se conjuga con el recuerdo del gobierno municipal de Barrantes que apoyó sus iniciativas y con el frente político IU que él representó. Ambas características reafirman la simpatía que la FTA mantiene hacia IU. Por ser un frente de una larga tradición de lucha acentuada en los distritos pobres de Lima y porque de ella emergieron dirigentes populares comprometidos.

En el marco de diversas propuestas ideológico-partidistas (neoliberales, desarrollistas y conservadoras) la pérdida de confianza a una salida política alternativa de la crisis y de mejorar las condiciones de vida de los trabajadores ambulantes se han hecho evidentes.

Respecto al partido político que apoyaría a la FTA en las elecciones presidenciales de 1990, el 31% (124 casos), opinó que sería el frente político IU porque es del pueblo, comprende sus problemas y se apoyaría a los ambulantes necesitados con mayores créditos solidarios. El 23% (92 casos) contestó que el FREDEMO es un nuevo frente con buenas intenciones que se le debe probar (8%) y que la derecha es más capaz para gobernar (15%) además, tiene un programa para los ambulantes. El apoyo al FREDEMO se distribuyó en 2% para el Partido Popular Cristiano (PPC), en 6% para Acción Popular (AP) y en 15% para el Movimiento Libertad con Vargas Llosa y H. de Soto.

En igual proporción el 23% (92 casos) de los encuestados dijeron que ningún partido apoyaría a los VAS porque no hay esperanza de justicia, todos dicen lo mismo y llegando al poder se olvidan de las necesidades del pueblo (12%) y porque todos son ineptos (11%). El 18% (72 casos) de los VAS contestaron que no sabían qué partidos los apoyaría, porque es menor de edad (4%), porque no existe un plan de gobierno y no hay mucha difusión

(14%) de la mejor opción política. Este sería el voto de los posiblemente vulnerables en apoyar la propuesta fredemista debido a la poderosa maquinaria propagandística que se prepara dirigido en cooptar a los CAS y a los llamados informales.

Según Núñez (1987:30) "Frente a la eventualidad de la hectombra de la sociedad peruana se propone entonces una receta sin violencia basada en la libre competencia y todo el recetario demoliberal, incluidas las restricciones distributivas".

El fracaso de la política aprista generó el rechazo total de la población limeña y de la FTA. De éste sólo el 3% (12 casos) un sector muy reducido de los veteranos ambulantes apristas, confió en el APRA para 1990, el 2% (8 casos) delegó su apoyo a otros partidos menores.

En las actuales condiciones en que se ha perdido una perspectiva de futuro para los jóvenes peruanos y limeños, FREDEMO moviliza a los sectores populares en base a criterios asistenciales despertando la inquietud de los jóvenes en los barrios empobrecidos.

Así, el juego político del Frente ingresa a jugar con las necesidades de los sujetos sociales⁵ empobrecidos. El movimiento "libertad" que no posee cuadros partidarios, a diferencia de AP y el PPC, ingresa a los pueblos jóvenes (Canto Grande, Canto Chico, Huascar, parte alta de San Juan de Miraflores, etc.) para movilizar a la población en la construcción de aulas, locales comunales, caminos, centros deportivos con el aporte del material de construcción y la máquina de distintas empresas constructoras. El interés político de acercarse al pueblo está barnizado de un estado de ánimo negativo y frustrado ante la expropiación del sistema financiero.

⁵ Sobre un original e histórico análisis teórico de las necesidades y los sujetos sociales, véase Kruschke Paulo, José: "Necesidades y sujetos sociales", Revista Mexicana de Sociología, N.º 3, enero-septiembre, Instituto de Investigaciones Sociales, UNAM, México, 1989.

De otro lado, AP ingresa a los barrios populares proyectando la labor que inició Violeta Correa (esposa del presidente Belaúnde) a través de cocinas populares y de otros de apoyo alimentario promovidos por entes privados ligados a AP. Simultáneamente la Secretaría Nacional de Penetración Política del PPC viene desarrollando agresivamente su labor en los pueblos jóvenes o barriadas de Lima y Callao, tales como San Juan de Lurigancho, San Juan de Miraflores, Villa Ma. del Triunfo, Carabayllo, Ate-Vitarte, Tablada de Lurin y en los cinco distritos del Callao.

Los trabajos de captación se vienen realizando mediante la organización de centros juveniles, ciclos de alfabetización y de promoción de salud y apoyo a los clubes de madres.

Gabriela Chávez, Secretaria Nacional de Juventudes Femeninas del PPC a la revista Que Hacer (1989:55), declaró:

"La primera vez llegamos al pueblo joven 'Mercurio Alto', de San Martín de Porres, llevando leche fresca y huevos, para venderlos al 70% de su precio. Los muchachos del lugar se ofrecieron pronto para ayudarnos en el trabajo y así, poco a poco, fueron asumiéndolo ellos mismos. Hoy contamos con más de 20 células juveniles en pueblos jóvenes de San Martín de Porres".

En este contexto, la movilización social y política de la FTA han despertado un cuestionamiento claro y crítico al Estado que se refleja en las actuales condiciones económicas del país. Frente a la Violencia insurgente, política y social se encaminó la violencia económica que ha dejado en la pobreza a muchos limeños y peruanos. En opinión de los VAS para el 34% de los 400 casos encuestados la situación económica y política del país fue la peor de la historia peruana, mala y difícil de manejar porque el presidente García no supo gobernar; para el 58% (232 casos) la situación es castigadora, caótica, desesperante y desastrosa. Ha proliferado una hambruna total debida a la falta de fuentes de trabajo aumentando el CAS, y para el 8% los ricos que concentran la riqueza del país son culpables de esta situación. A esos

niveles la crisis no alcanzó y piensan que si algún beneficio hubo sólo fue para ellos.

Una vez más, la riqueza de la experiencia mexicana y peruana en la ciudad capital de estos países, demuestra que hay que convivir con ellos para comprender la dinámica de la subsistencia-reproducción del trabajo ambulatorio. Iris, de 34 años, ubicada en la Plaza Unión, concluyó el testimonio: "Caserita si quieres conocer el sufrimiento de ser ambulante, te hacemos un campito, pon tu puestito aquí a mi ladito".

CONCLUSIONES

La compleja heterogeneidad de las diversas formas económicas de subsistencia en la ciudad de México, D.F. y en la ciudad de Lima, ha permitido demostrar que desde las actividades alternativas de trabajo de la vida cotidiana podemos recuperar la sustancia que construye lo teórico. Si bien este estudio intenta dar explicación de los factores generales que constituyen la subsistencia-reproducción, concluimos que lo particular del comercio ambulante es una lucha constante por la sobrevivencia ante el agotamiento de los modelos de desarrollo económico experimentados.

La organización de circuitos económicos y actividades extralaborales vigentes no es atípica dentro del desarrollo capitalista; es producto y resultado de él. La diferencia con el pasado sólo sería la masificación de las actividades de subsistencia que vienen transformando las pautas de funcionamiento de la estructura productiva y comercial. Se ingresa a nuevas pautas de reproducción del capital, basado en el trabajo familiar y relaciones de amistad y solidaridad propios de una cultura popular de origen provinciano y andino.

El impacto de la crisis económica manifiesta desde 1974 ha sobredimensionado originarias formas de supervivencia y ha ampliado la cobertura del autoempleo terciarizándose, aún más, las economías de la región ante la imposibilidad de sostener una industria nacional que garantice una acumulación ampliada.

Diversos análisis sobre el problema de la ocupación y de los mercados de trabajo urbano en América Latina han sido influidos por las aportaciones guías de los paradigmas clásicos (marxista y keynesiano), los cuales han mantenido sus limitaciones para responder al problema surgido hace 40 años.

En la década de los ochenta se vuelve a retomar los mismos lineamientos teóricos, que en su tiempo, tuvo el análisis explicativo de la marginalidad y del sector informal urbano de la economía. Así, el discurso de la llamada informalidad se ha

prolongado hasta nuestros días con diferentes matices de interpretación. Si en 1960 y en 1970 los mecanismos de inserción desigual y combinado de las economías capitalistas dependientes en América Latina generaron la expulsión de fuerza de trabajo de la estructura productiva, parte de este excedente laboral se refugió en la terciarización. Hoy la fisonomía de la región ha cambiado, respecto a las décadas pasadas; nuevas formas económicas de trabajo y de subsistencia se vienen conjugando dentro de la dinámica capitalista. Uno de los factores explicativos es la variable crisis, tanto del ordenamiento mundial del sistema como de las estructuras de producción industrial de las economías desarrolladas y del tercer mundo.

Sin embargo, las propuestas alternativas del trabajo informal se dirigen hacia tres perspectivas que tienden a asegurar los pilares del sistema y mantener la reproducción y la acumulación de su economía oligopólica y transnacional. Desde la esencia del pensamiento estructuralista (Tokman, OIT, PREALC), se intenta reforzar el papel del Estado mediante políticas que se dirigen a la reactivación empresarial del sector. Es decir, desde la influencia keynesiana se recomiendan medidas de mediano plazo para regular la contradicción entre oferta y demanda de trabajo. Fortalecen la capacidad de los informales vía el crédito, la capacitación en la gestión y el uso renovable de tecnologías.

Desde el pensamiento neomarxista (Manuel Castells y Alejandro Portes, DESCO), se ha entendido que el sector informal se encuentra subordinado a las necesidades de acumulación del capital, manteniendo vínculos estrechos con el sector formal e imposibilitado de su desarrollo autónomo. Se trata de un continuum más que de dos sectores diferenciados, definido sobre la base de diferentes formas productivas. La subcontractación de las pequeñas empresas familiares o el recurso a trabajadores bajo la forma de contratos en realidad son formas encubiertas de salarización, constituyen para las empresas estratégicas mecanismos para eludir las cargas sociales y mantener bajos salarios.

Desde el pensamiento neoliberal (H. de Soto), inspirado en el uso intensivo de categorías económicas neoclásicas para el examen del derecho (propiedad, contrato y responsabilidad extra-contractual) interesadamente se hace apología de la ilegalidad y de la naturaleza burocrática e intervencionista del Estado. La propuesta se fundamenta en el desarrollo de una economía de libre mercado (M. Friedman, Von Hayek), en la que todos son propietarios, manteniéndose una relación salarial de tipo competitivo que permita el restablecimiento de los equilibrios perdidos en las relaciones laborales (llámese derecho al despido de los trabajadores, anulación de sindicatos, derechos laborales y conquistas sociales). Estos principios son la base filosófica de la exclusión estatal y en la que los informales serían los protagonistas de la pujanza empresarial.

Nuestra propuesta de análisis alternativo se opone a la visión dicotómica FORMAL-INFORMAL, concluimos que existe una naturaleza heterogénea de la economía de subsistencia en la región y que prolifera integrado a las reglas y pautas del mercado capitalista pero adscritos a originales estrategias populares de sobrevivencia. En ellas se combinan formas de producción familiar, artesanal y formas mercantiles de producción simple que canalizan sus propias vías de comercialización a través de la venta directa, en manos de los hijos, amigos o parientes, que están buscando su incorporación al mercado de trabajo.

Esta estructura de producción no gira en torno a la extracción y apropiación de la plusvalía, sino se trata de una organización laboral donde no hay división del trabajo en base a la propiedad de los medios de producción.

Debido a las condiciones de inestabilidad productiva y laboral, estas unidades económicas tienden fácilmente a quebrar o desaparecer. Se redefinen en cada mercado de trabajo y en cada rama de la actividad productiva y comercial por el impacto de las contradicciones imperantes de la lógica capitalista empresarial.

El fundamento histórico del comercio de subsistencia en México y Perú ha demostrado que la venta en la vía pública existió siempre. El trueque directo fue la primera modalidad del comercio que caracterizó a los famosos tianguis de Tenochtitlan y Tlatelolco del periodo prehispánico mexicano y las ferias del Tawantinsuyo peruano. En ambos países rigieron los patrones comerciales de la conquista española mezclándose con la tradición indígena de los tianguis que se manifestaron en las plazas-mercado. Así, el pequeño comercio se vinculó a las disposiciones políticas, tributarias y religiosas de la tradición virreynal.

En la república, las concentraciones del comercio ambulante se expandieron centralizados en las ciudades capitales: zócalo (México) y plazas (Lima) y hacia zonas de gran poblamiento en las colonias y barrios populares. La tradición cultural de la negra picaronera (Lima) y de la "María" cacahuatera (D.F.) en las esquinas, mantuvo su tolerancia hacia mediados del presente siglo. Más tarde, la explosión del problema ambulatorio y su emergencia se inició más temprano en Lima (1970) y más tardíamente en México (1980), aunque los problemas sociales no están marcados por una periodización exacta, concluimos que se fue gestando asimilando los desequilibrios del mercado de trabajo industrial y del mercado de trabajo agrícola en condiciones de crisis.

Entendemos que la desocupación es un factor que determina el crecimiento de actividades de subsistencia; sin embargo, en México, D.F., y en el Perú, Lima, el Estado en las actuales condiciones de crisis, no ha encontrado solución al problema del empleo. Este, además de ser un problema económico, social y laboral, la orientación de las acciones estatales se han dirigido a enfrentarlas ligado a los intereses del capital y a la modernización de la economía industrial en desmedro de la población trabajadora.

El crecimiento de la economía ya no es un factor que garantice la expansión de fuentes de trabajo en el mercado laboral, los periodos de recuperación cíclicas de la crisis de los '70 y de los '80 han demostrado que el aparato industrial es

insuficiente para absorber mano de obra y los impulsos tecnológicos posmodernos hacen selectiva la participación de los trabajadores, principal indicador del desempleo en los últimos años.

Los resultados del análisis empírico para el Distrito Federal y para Lima, en el ámbito de la producción y de la comercialización de bienes y servicios, nos han permitido delimitar cinco formas económicas de subsistencia. Estas se vinculan a la estructura social de la función comercial: 1) las unidades capitalistas de producción simple, que es el nivel superior de la producción de subsistencia, en base a relaciones de cooperación económica y solidaridad mutua (los micro-productores y los micro-comerciantes); 2) las unidades de subcontratación de subsistencia, incorpora al trabajo a domicilio (maquila), el servicio doméstico, trabajos de ensamblaje, montaje del sector manufacturero y de la construcción, etc.; 3) las unidades artesanales de producción de subsistencia, el artesano de diferentes oficios y habilidades, cuyo trabajo se hace extensivo a la familia nuclear; 4) el pequeño productor y comerciante de subsistencia en ocupaciones precarias, el vendedor al menudeo, el productor de dulces y misceláneas de tercera calidad e ínfimos costos; 5) el ejército de proletarios desempleados y su forma fluctuante del ejército industrial de reserva; los trabajadores eventuales, contratados que opten por cualquier ocupación precaria y deprimida que les permita subsistir mínimamente. Estas dos últimas constituyen el nivel inferior de la producción de subsistencia.

En función de las relaciones de propiedad la FTA se clasifica en tres tipos: 1) los CAS, propietarios impersonales que trabajan solos administrando el ciclo económico de la venta en diferentes condiciones de ingresos; 2) los microcomerciantes que trabajan asociados con miembros de la familia extensa y/o amigos o conocidos de confianza, compartiendo la propiedad del negocio y participando de las ganancias según la inversión del capital desembolsado. Estos se organizan de 2 a 5 VAS, reproduciendo relaciones cooperativas a fin de montar un giro de venta que les

permita subsistir; 3) Los comerciantes asalariados que venden su FTA a diferentes comercios de la vía pública a manera de una ocupación transitoria persibiendo ingresos por debajo del salario mínimo, por comisiones o por el porcentaje de la venta.

Respecto a la participación gremial, concluimos en que la práctica organizativa y la toma de conciencia no puede ser calificada de manera homogénea entre los comerciantes de mayor rentabilidad y los comerciantes de subsistencia. En el caso de México, D.F., los primeros suelen organizarse en torno a un liderazgo representado por el partido oficialista (PRI), que les asegure concesiones y tolerancia en la venta; los segundos, que conforman el 70% de los VAS, cerca del 50% se encuentran fuera de toda organización gremial y ejercen la venta por medio de normas autónomas de reglamentación que conciertan colectivamente, y otro sector de los CAS que, sin ser oficialista, está organizado en asociaciones de líderes gubernistas.

En Lima, Perú, para los comerciantes de mayor rentabilidad y para los comerciantes de subsistencia, la participación gremial es un mecanismo que legitima el trabajo ambulatorio y le otorga fuerza frente a las gestiones oficiales. No obstante, un sector de los VAS en condiciones precarias no pertenece a ninguna organización gremial por el carácter golondrino de su actividad.

El reclutamiento y el control político autoritario de los VAS en las filas del oficialismo (CNOP), son mecanismos de la práctica corporativista del Estado mexicano para mantener la legitimidad del sistema social.

Así, el CAS como sujeto electoral, ha sido convocado a abandonar el abstencionismo y es impulsado al reconocimiento del PRI a través del voto en las elecciones presidenciales mediante la manipulación de líderes oficialistas.

En Perú, Lima, la dinámica de la elección pluripartidista y la práctica gremial de partidos o de organizaciones independientes apoyados por frentes políticos (IU, FREDEMO), han determinado que el CAS haya asumido una posición crítica frente al gobierno nacional y local para conseguir su reconocimiento. El VAS como

sujeto electoral reivindica las necesidades de la vida cotidiana hacia una opción política de carácter popular que lo identifique o hacia la pérdida de confianza de los partidos que represente el interés nacional.

BIBLIOGRAFIA

- Acción Comunitaria del Perú (ACP). (1986). "La experiencia de Acción Comunitaria del Perú". Ponencia presentada al Seminario del Sector Informal Urbano en América Latina, 27-30 de octubre de 1986, Lima, Perú.
- Agnoli, Johannes (1971). "Programa y técnica de la paz social", Transformación de la Democracia, Ed. Siglo XXI, 1a. ed., México.
- Aguirre Gamio, Hernando (1974). El proceso peruano, Ed. El Caballito, México.
- Alarco, Germán (1986). "Algunas perspectivas económicas en base a diferentes modelos: monetaristas, estructuralista y heterodoxa", Desafíos para la economía peruana 1985-1990, Universidad del Pacífico, Lima-Perú.
- Alavell, Allan M. (1975). "Industrialización regional en México: algunas consideraciones políticas", Desarrollo urbano y regional en América Latina, El Trimestre Económico, No. 15, Fondo de Cultura Económica (FCE), México.
- Albareda E. y F. (1988). Artesanías: sobrevivencia o alternativa de empleo? Diagnóstico y Debate, No. 28, abril, Fundación Friedrich Ebert, Lima, Perú.
- Alcalá, Manuel (1975). "Hernán Cortés, cartas de relación", Nota preliminar, Colección Sepan Cuántos, No. 7, Porrúa, S.A., 8a. ed. México.
- Alonso, José Antonio (1988). "La maquila industrial domiciliaria en la metrópoli mexicana", Revista de Estudios Sociológicos, Vol. VI, Núm. 18, septiembre-diciembre, México.
- (1987). "El concepto de 'marginalidad' urbana y su uso en América Latina", en Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales, No. 128, Año XXXIII, abril-junio, pp. 51-71, México.
- (1986). "Industria textil y catástrofe urbana", Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales, Núm. 123, enero-marzo, México.
- (1984). "La mujer y el trabajo en México", en Pablo González Casanova (Ed.), El obrero mexicano, Vol. II, Ed. Siglo XXI, México.

- Andrade A. y D. Córdano (1987). "Las organizaciones económicas populares de San Martín de Porres: el caso de los vendedores ambulantes y los talleristas de tejidos", Estrategias de vida en el Sector Urbano Popular, Serie Experiencias de Desarrollo Popular, No. 8, DESCO, Lima, Perú.
- Antonosky Toward, Aaron (1956). "A Refinement of the Marginal Man 'Concept'", Social Forces, Vol. 36, Nueva York, pp. 57-62
- Aparicio Valdez, Luis (1986). "La problemática laboral, el empleo y los ingresos", Desafíos para la economía peruana 1985-1990, Universidad del Pacífico, 2a. ed., abril, Lima, Perú.
- Arámburu, Carlos E. (1986). "La migración como estrategia del campesinado altiplánico", en ... Se fue a volver. COLMEX, 1a. ed., México, D.F.
- Arizpe, Lourdes (1980). "Migración por relevos", en Economía Campesina y Empleo, PREALC, Santiago de Chile.
- (1977). "Women in the informal labor sector: The case of Mexico City", Signs, Vol. 3, No. 1, Center for Sociological Studies, EE.UU., pp. 25-37.
- (1975). Indígenas en la ciudad de México. El caso de las Marías, SEP-Setentas, México.
- Bagú, Sergio (1984). Tiempo realidad social y conocimiento, Siglo XXI, 10a. ed., México.
- Balbi, Carmen Rosa (1989). "Estrategias obreras: la recesión silenciosa", Revista Que Hacer, Núm. 59, junio-julio, DESCO, Lima, Perú.
- Balbi, C. y J. Parodi (1984). "Radicalismo y clasismo en el movimiento obrero peruano", Revista Socialismo y Participación, abril, Lima, Perú.
- Banco Mundial (1987). La pobreza en América Latina: el impacto de la depresión, abril, Washington, D.C.
- Banco de México (1983). "La actividad económica en 1982", Revista Comercio Exterior, mayo, México.
- (1985). "La actividad económica en 1984", Revista Comercio Exterior, documento, Vol. 35, No. 5, mayo, México.
- Barcelli S., Agustín (1981). Breve historia económico-social del Perú, Tomos 1 y 2, Ed. Jatunruna, Lima, Perú.
- Bartra, Roger (1976). Estructura agraria y clases sociales en México, Ed. Era, México.

- Bartra, Roger (1989). "La crisis del nacionalismo de México", Revista Mexicana de Sociología, Núm. 3, julio-septiembre, Instituto de Investigaciones Sociales, UNAM, México.
- Belaunde, Víctor Andrés (1962). Visión del Perú en el Siglo XX, Ed. Librería Studium, S.A., Lima, Perú.
- Bernales Ballesteros, Jorge (1972). Lima, la ciudad y sus monumentos, Consejo Superior de Investigaciones Científicas, Escuela de Estudios Hispano-Americanos de Sevilla, España.
- Bienefeld, Manfred (1975). "The Informal Sector and Periphcal Capitalism. The Case Tanzania", Human Resources Research Review, febrero, U.S.A.
- Borchart de Moreno, Christiana (1984). Los mercaderes y el capitalismo en México 1759-1778, FCE, 1a. ed. México.
- Borón, Atilio A. (1986). "Entre Hobbes y Friedman, liberalismo económico y despotismo burgués en América Latina", Nexos, México.
- Bortz, J. y E. Velasco (1987). "El ciclo del salario en México 1940-1986", El dilema de la economía mexicana, Editorial de Cultura Popular, Universidad Autónoma Metropolitana (UAM), México.
- Bueno, Carmen (1988). Preparación y venta de comida fuera del hogar: un estudio cualitativo de la ciudad de México, Centro de Estudios Sociológicos, COLMEX, México.
- Cabello de Valboa, Miguel (1951). Miscelánea Antártica, Universidad Nacional Mayor de San Marcos (UNMSM), Instituto de Etnología, Lima, Perú.
- Cabezas, D. y F. Durán (1970). Orientaciones teóricas y operacionales de la marginalidad, DESAL, Santiago de Chile.
- Cámara Nacional de Comercio (CANACO) (1988). Economía informal: el comercio ambulante en la ciudad de México, 3a. ed. actualizada, diciembre, México.
- (1987). El comercio ambulante en la ciudad de México, agosto, México.
- Caputo, Orlando (1986). "Funcionamiento cíclico del capitalismo en las décadas 1970-1980, sus perspectivas: la situación de América Latina", ponencia presentada en la Universidad de Roma, julio.

- Carbonetto, Daniel (1986.a). "El sector informal urbano: estructuras y evidencias", en Alarco, Germán, Desafíos para la economía peruana, 1985-1990, Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico, 2a. ed., abril, Lima, Perú, p. 214.
- Carbonetto, Daniel y otros (1986.b). Heterogenidad tecnológica y desarrollo económico: el sector informal, Ed. Fundación Friedrich Ebert e INP, 1a. ed., diciembre, Lima, Perú.
- Cardoso, Fernando H. (1971). "Comentarios sobre los conceptos de sobrepoblación relativa y marginalidad", en Revista Latinoamericana de Ciencias Sociales, NÚms. 1 y 2, junio-diciembre, Buenos Aires, pp. 57-76.
- Carmona, Fernando (1987). "La crisis general del capitalismo y la crisis económica mexicana actual", México, el curso de una larga crisis, Ed. Nuestro Tiempo, UNAM, México, pp. 9-83.
- (1979). "El desarrollo económico de México 1929-1979", La universidad nacional y los problemas nacionales, Tomo I, La economía y otros, UNAM, México.
- Carrasco R. y F. Hernández (1989). "La pobreza y los programas de ajuste", periódico La Jornada, Balance económico, México, 15 de mayo, México.
- Carrillo Azpeitia, Rafael (1984). Historia de la ciudad de México, desde su fundación como capital del imperio mexica hasta su gran desarrollo actual, Panorama Editorial, S.A., 1a. ed., México.
- Cartaya F., Vanessa (1987). "El confuso mundo del sector informal", en Revista Nueva Sociedad, No. 90, julio-agosto, Caracas, Venezuela, p. 76.
- Casar, Ma. Amparo (1983). "La fijación de las condiciones de trabajo y el contrato colectivo en México. ¿Un proceso de negociación?", Revista de Estudios Sociológicos, Vol. 1, Núm. 2, mayo-agosto, COLMEX, México.
- Castells y Portes Manuel (1986). "World Underneath: The Origins, Dynamics and Effects of Informal Economic", written for presentation at the Conference on the Comparative Study of the Informal Sector, Harper's Ferry, West Virginia, octubre, pp. 14.
- Castillo Méndez, Laura (1973). Historia del comercio en la ciudad de México, Ed. DDF, Secretaría de Obras y Servicios, Colección Popular, México.

- Castro Pozo, Hildebrando (1969). Del Ayllu al cooperativismo agrario, Ed. Juan Mejía Baca, 2a. ed., Lima, Perú.
- Castro Bastos, Leónidas (1962). Geohistoria del Perú. Ensayo económico-político-social, Ed. D. Miranda, Lima, Perú.
- (1976). Impresiones sobre la Lima Antañona, Ed. Mariela, Lima, Perú.
- Castro Z., Fidel (1986). "Municipios, democratización social y promoción del sector informal. La experiencia de la Municipalidad de Lima", ponencia presentada al Seminario del Sector Informal Urbano en América Latina, 27-30 de octubre, Lima, Perú.
- Centro de Estudios Económicos del Sector Privado (CEESP). El PSE, evaluación, avances y riesgos, No. 119, México.
- (1987). La economía subterránea en México, Ed. Diana, 1a. ed., México.
- (1986). La economía subterránea en México, No. 103, México.
- México, una economía en transición, No. 134, México.
- La economía mexicana en 1988, No. 130, México.
- Centro de Investigación y Docencia Económica (CIDE) (1985). "Problemas de empleo, una agenda abierta para América Latina. Empleo, desempleo y mercados de trabajo", Revista Economía de América Latina, Núm. 13, 1er. semestre, México.
- Chávez, Eliana (1988). El sector informal urbano: de reproducción de la fuerza de trabajo a posibilidades de producción, Ed. Diagnóstico y Debate, No. 32, Fundación Friederich Ebert, septiembre, Lima, Perú.
- (1985). "Mujer y trabajo informal", Mujer, trabajo y empleo, Maruja Barriq, Ed. Asociación de Defensa y Capacitación Legal (ADEC), noviembre, Lima, Perú.
- Choy, Emilio (1979). Antropología e historia, UNMSM, Lima, Perú.
- Comercio Exterior (revista) (1985). "México: la política económica para 1985", documento del presidente Miguel de la Madrid al Congreso de la Unión, Vol. 35, Núm. 1, enero, México.
- (1985). Evolución de la economía mexicana en 1984, documento de la CEPAL, Vol. 35, Núm. 7, julio, México.

- Congreso de la República del Perú (1984). Ley Orgánica de Municipalidades Ley No. 23853 del 28 de mayo, Ed. Oficial Palma, Lima, Perú.
- Cortés, Fernando (1988). "La informalidad del sector informal extralegal", FLACSO, México, (mimeo).
- Cotler, Julio (1984). "Perú oligárquico y reformismo militar", América Latina, historia de medio siglo, Ed. Siglo XXI, 4a. ed., México.
- (1982). Clases sociales, Estado y nación en el Perú, Instituto de Investigaciones Sociales, UNAM, México.
- Cueva, Agustín (1977). El desarrollo del capitalismo en América Latina, Ed. Siglo XXI, 1a. ed., México.
- Dandher, Jorge (1985). Apuntes generales sobre economía informal y su importancia en Bolivia, CERES, La Paz, Bolivia.
- Davis, Diane E. (1988). "Protesta social y cambio político en México", Revista Mexicana de Sociología, Núm. 2, abril-junio, Instituto de Investigaciones Sociales, UNAM, México.
- De Soto, Hernando (1986). El otro sendero. La revolución informal, Ed. El Barranco, 3a. ed., diciembre, Lima, Perú.
- De Oliveira, O. y B. García (1984). "Migración a grandes ciudades del tercer mundo. Algunas implicaciones sociodemográficas", Cuadernos del Centro de Estudios Sociológicos, COLMEX, México, pp. 71-103.
- De Onis J. y J. Levinson (1970). La alianza extraviada, FCE, México.
- De Barbieri, Teresita (1982). Mujeres y vida cotidiana. Estudio explorativo en sectores medios y obreros de la ciudad de México, UNAM, México.
- Del Busto D., José A. (1978). Perú Incaico, Ed. Librería Stadium, 1a. ed., Lima, Perú.
- Delavaud Claude, Collin (1976). Perou, Editions du Seuil, París, Francia.
- DESAL (1970.a). La marginalidad urbana: origen, proceso y modo, Troquel Eds., Buenos Aires, Argentina.
- (1970.b). Orientaciones teóricas y operacionales de la marginalidad, mayo, Santiago de Chile.

- Dirección General de Estadística (1981). Resultados preliminares del Censo de población y vivienda 1980, México, DGE.
- Doria Medina, Samuel (1986). La economía informal en Bolivia, Ed. Offset Boliviana Ltd., EDOBOL, La Paz, Bolivia.
- Egurón, Fernando (1986). "Entre la realidad del agro y política agraria. Por dónde vamos?", Revista Que Hacer, No. 39, Ed. DESCO, febrero-marzo, Lima, Perú.
- Elwert G., Dieter H. y W. Wilkens (1982). "En busca de seguridad, modos combinados de producción en el llamado 'sector informal'", Revista El Trimestre Económico, México, pp. 477-504.
- Escobar Latapí, Agustín (1986). Con el sudor de tu frente: mercado de trabajo y clase obrera en Guadalajara, El Colegio de Jalisco, Guadalajara, México.
- Escobedo Yabar, Norma (1986). "Estado y política de construcción de viviendas en el Perú (Lima-Metropolitana) periodo 1980-1985", tesis de maestría, FLACSO-México, julio, México.
- (1984). "Teorías de la marginalidad social en América Latina", Universidad Inca Garcilaso de la Vega, Lima, Perú, (mimeo).
- Fernández Vega, Carlos (1989). "El SIU creció 82% en los últimos 8 años: CEPAL", periódico La Jornada, 21 de junio, México, p. 26.
- Ferrer, Anthony (1982). La burguesía industrial en el desarrollo del Perú, Ed. ESAN, Lima, Perú.
- Figueroa, Adolfo (1986). "Producción y distribución en el capitalismo subdesarrollado", Población, empleo y tecnología, noviembre, Universidad La Católica del Perú (PUCP), Lima, Perú.
- Fuentes A. y R. Arroio (1986). "El poder adquisitivo del salario, productividad y posición competitiva de México", Revista de Investigación Económica, Núm. 178, octubre-diciembre, UNAM, México.
- Galán, J.P. (1970). Aspectos económicos de la marginalidad social en América Latina, DESAL, Santiago de Chile.
- Gálvez, José (1929). Una Lima que se va, Ed. Eu Forion, Lima, Perú.
- Gamero, Julio (1988). "Del shock heterodoxo al ajuste ortodoxo", Revista Que Hacer, Núm. 55, noviembre, DESCO, Lima, Perú.

- García, Brígida y otros (1983). "Familia y trabajo en México y Brasil", Revista Estudios Sociológicos, Vol. 1, No. 3, septiembre-diciembre, COLMEX, México, pp. 487-507.
- García, M. Renward (1989). "Rescatar a los pobres", periódico La Jornada, 17 de abril, México, p. 39.
- Goldberg, Milton, M. (1944). "A Qualification of the Marginal Man Theory", American Sociological Review, Vol. 6, pp. 52-58.
- Golovensky, David E. (1952). "The Marginal Man Concept", in Analysis and Critique, Social Forces, Vol. 30, Nueva York, pp. 333-339.
- González Casanova, Pablo (1987). "El Estado y las mediaciones políticas", UNAM, mimeo, junio, México.
- González Casanova, P. y E. Florescano (Coords.) (1979). México, Hoy, Ed. Siglo XXI, México.
- González de la Rocha, Mercedes (1987). "Crisis, economía doméstica y trabajo femenino en Guadalajara-México", ponencia presentada al Primer Coloquio de Talleres del PIEM, COLMEX, México.
- Grados Miranda y More (1980). Revista Socialismo y Participación, No. 11, septiembre, Lima, Perú.
- Grompone, Romeo (1985). Talleristas y vendedores ambulantes en Lima, Ed. Desco, Lima, Perú.
- Gutiérrez Garza, Esthela (1988). "Hacia nuevas formas de negociación salarial", Revista Latinoamericana Hora Cero, Año 1, Ed. Especial, Núms. 8-9, abril-mayo, pp. 60-63.
- Halperin D., Tulio (1987). Historia contemporánea de América Latina, Alianza Editorial, 1a. Ed., México.
- Hernández, María R. (1987). "Contradicciones de clase y política social", México, el curso de una larga crisis, Ed. Nuestro Tiempo, marzo, México.
- Hugon, Philippe (1980). "Dualisme Sectoriel ou Soumission des Formes de Production du Capital, Peut-on dé Passer le Débat?", en Revue Tiers Monde, No. 22, avril-june, París.
- IDESI (1989). Diseño de un IDESI Regional, edición y publicación con financiamiento del PNUD, enero, Lima, Perú.
- Iguíñez, Javier (1986). "El proceso de ajuste en el Perú, 1975-1985", Revista de Investigación Económica, Núm. 178, octubre-diciembre, UNAM, México.

- Instituto Nacional de Estadística (1984). Perú. Estimaciones y proyecciones de la población para años-calendario y edades simples del periodo 1970-2000, Dirección General de Demografía, diciembre, Lima-Perú.
- Instituto Libertad y Democracia (ILD) (1986). "Algunas consideraciones preliminares acerca de la informalidad en el Perú", en Alarco, Germán, Desafíos para la economía peruana 1985-1990, Centro de Investigaciones de la Universidad del Pacífico, 2a. ed. abril, Lima, Perú, pp. 193.
- (1986). Compendio técnico y estadístico de El Otro Sendero, ILD, noviembre, Lima, Perú.
- Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) (1987). Encuesta Piloto No. 2 sobre el Sector Informal (EPSI). Zona Metropolitana de la Ciudad de México, diciembre, México.
- Instituto de Desarrollo del Sector Informal (IDESI) (1988). "Tu trabajo es tu garantía", Memoria Año 1987 del IDESI, enero, Lima, Perú.
- Jiménez C., Edgar (1987). "La nueva derecha, dilema de la política latinoamericana", Foro de Convergencia Latinoamericana, Revista Economía de América Latina, Núm. 16, CIDE, México.
- Junguito R. y C. Caballero (1978). "La otra economía", en Revista Coyuntura Económica, diciembre, Bogotá, Colombia.
- Kelly, P. y A. García (1986). "Informalization a the Core: Hispanic Women, Home Work and the Advanced Capitalist State", paper prepared for discussion at the Conference on the Comparative Study of the Informal Sector, octubre 2-6, Harpers Ferry, Virginia, U.S.A.
- Kerckoff, Alan y T. Cormick (1955). "Marginal Status and Marginal Personality", Social Forces, Vol. 34, Nueva York, pp. 48-55.
- Kiesa, John Edward (1983). Colonial Entrepreneurs Families and Business in Bourbon Mexico City. University of New Mexico Press, Albuquerque, EE.UU.
- Kritz H., Ernesto (1986). Bases para un programa de promoción del SIU, ponencia presentada al Seminario del SIU en América Latina, 27-30 de octubre, Lima, Perú.
- Labastida, Julio (1984). "La Unidad Nacional al desarrollo estabilizador 1940-1970", en América Latina, historia de medio siglo, Tomo II, Ed. Siglo XXI, 2a. ed., México.

- Labini Sylos (1969). Oligopolio y progreso técnico, Ed. OIKOS-TAU, Barcelona, España.
- Larrosa, Manuel (1989). "Necesidades y satisfacciones", periódico La Jornada, sección Economía, 16 de enero, México.
- Lazarte, Rolando (1987). "El éxodo hacia la metrópoli, migración interna y mercado de trabajo", en Revista Nueva Sociedad, No. 90, julio-agosto, Caracas, Venezuela.
- Lazarte Hoyle, Alfredo (1986). "Proyecto de Desarrollo Social y Empleo en Comunidades Urbanas y Rurales. Convenio OEA-MTPS", ponencia presentada al Seminario del SIU en América Latina, 27-30 de octubre, Lima, Perú.
- Lewis, W.A. (1963). "El desarrollo económico con oferta ilimitada de trabajo", en Awala, A.N. y S.P. Singh, La economía del subdesarrollo, Tecnos, Madrid, España.
- Lichtenzstejn, Samuel y otros (1979). "Algunas interpretaciones sobre el sector marginal o informal", mimeo, México.
- Lima, Consuelo y M. Robert (1988). "Movilidad electoral y modernización en México: 1961-1985", Revista Mexicana de Sociología, Núm. 2, abril-junio, Instituto de Investigaciones Sociales, UNAM, México.
- Lipietz, Alain (1986). "Acumulación, crisis y salidas a la crisis: algunas reflexiones metodológicas en torno a la noción de regulación", Revista Estudios Sociológicos, Vol. 4, Núm. 11, mayo-agosto, COLMEX, México.
- Loeza, Soledad (1989). "Cambios en la cultura política mexicana: el surgimiento de una derecha moderna (1970-1988)", Revista Mexicana de Sociología, Núm. 3, julio-septiembre, Instituto de Investigaciones Sociales, UNAM, México.
- Long-Solis, Janet (1985). "El abastecimiento de Chile en el Mercado de la ciudad de México-Tenochtitlan en el siglo XVI", Revista de Historia Mexicana, Vol. XXXIV, Núm. 4, abril-mayo, COLMEX, México.
- López Cordovez, Luis (1985). "Transformaciones, tendencias y perspectivas", Revista de Economía Pensamiento Latinoamericano, Núm. 8, julio-diciembre, Madrid, España.
- Lustig, Nora (1986). "La paradoja en el mercado informal de crédito: el caso de las tandas en México", Revista Investigación Económica, Núm. 178, octubre-diciembre, México.

- Maldonado, Carlos (1987). "Formaciones sociales de producción. Un modelo alternativo de interpretación del llamado sector informal urbano de la economía", en El sector informal urbano en los países andinos, 2a. ed., ILDIS-CEPESIU, Ecuador.
- Marini, R.M. (1973). Dialéctica de la dependencia, Ed. Era, México.
- Martínez, David (1986). "El agro en el Perú: 1980-1984 y perspectivas", en German A. (Comp.), Desafíos para la economía peruana, 1985-1990, Centro de Investigaciones de la Universidad del Pacífico, abril, Lima, Perú.
- Martínez Garnica, Armando (1985). "De la metamorfosis al mito; la visión de las crónicas sobre el Tianguis", Revista de Historia Mexicana, Vol. XXXIV, Núm. 4, abril-mayo, COLMEX, México.
- Marx, Carlos (1973). El Capital, Tomo I, Ed. Cartago, Buenos Aires, Argentina.
- Matos Mar, José (1986). El desborde popular y crisis del Estado, Ed. IEP, 3a. ed., abril, Lima, Perú,
- (1965). Urbanización y barriadas en América del Sur, Lima, Perú.
- Melhuus, Marit (1986). "Algunas reflexiones sobre migración desde una perspectiva contextual. Un estudio de caso del Estado de México", ... Se fue a volver, PISPAL-CIUDAD-CENEP, 1a. ed., COLMEX, México.
- Meyers, Carol (1985). "Pequeño comercio de alimentos en colonias populares de Nezahualcóyotl. Análisis de su papel en la estructura socio-económica urbana", COLMEX, México, (mimeo).
- Mezzera, Jaime (1987). Apuntes sobre la heterogeneidad en los mercados de trabajo en América Latina", El sector informal urbano en los países andinos, 2a. ed., ILDIS-CEPSIU, Ecuador.
- Molinar Juan y L. Valdés (1987). "Las elecciones de 1985 en el Distrito Federal", Revista Mexicana de Sociología, Núm. 2, abril-junio, Instituto de Investigaciones Sociales, UNAM, México.
- Montaño, Jorge (1983). Los pobres de la ciudad en los asentamientos espontáneos, Siglo XXI, 4a. ed., México.

- Mörner, Magnus (1979). Notas sobre el comercio y los comerciantes del Cuzco. Desde fines de la Colonia hasta 1930, Ed. Instituto de Estudios Peruanos (IEP), 1a. ed., Lima, Perú.
- Moser, Caroline (1978). "Informal Sector or Petty Commodity Production: Dualism or Dependence in Urban Development?", World Development, NÚms. 6, 9 y 10, EE.UU.
- Municipalidad de Lima-Metropolitana (1986). Proyecto de Ley del Comercio Popular Ambulatorio, presentado por Guillermo Nolasco Ayasta, Regidor Metropolitano de Lima, noviembre, Lima, Perú.
- (1985). Plan de Acción 1987-1989. Dirección de Comercio Informal, junio.
- (1981). Decreto de Alcaldía No. 10, del 4 de junio, Dirección de Comercio no Regulado.
- Nava Vázquez, Telésforo (1987). "Primer cuadro. Cruzada contra el comercio ambulante", periódico UnomásUno, 13 de septiembre, México, p. 10.
- Novo, Salvador (1974). Breve historia del comercio en México, Pub. Cámara Nacional de Comercio (CANACO), México.
- Núñez, Rodríguez (1987). "Otro fallido Sendero", Revista Cuadernos Urbanos, Núm. 19, marzo, Lima, Perú.
- Núñez, Rodrigo (1985). "Sobre invasiones y desalojos. Cien días de Alanismo", Cuadernos Urbanos, No. 15, noviembre, Lima, Perú.
- Olivares, Juan (1989). "Un futuro diferente a la que Alan García heredará a los peruanos", 1a. parte, periódico El Día, sección América Latina, 12 de junio, México, p. 12.
- Ortiz, José Luis (1985). El sector informal urbano en los países andinos, ILDIS-CEPEIU, Ecuador.
- Osterling Jorge (1981). "La estructura socioeconómica del comercio ambulatorio. Algunas hipótesis de trabajo", Revista Economía, Departamento de Economía, PUCP, diciembre, Lima, Perú, pp. 65-102.
- Osterling, Jorge y otros (1979). "Los vendedores ambulantes de ropa en el Cercado: un ejemplo del sector económico informal en Lima Metropolitana", Revista de la Facultad de Ciencias Sociales PUCP, Lima, Perú.

- Palma, Diego (1988). "Los informales del ILD: Un discurso eficaz para un proyecto político", Revista Que Hacer, Núm. 51, marzo-abril, DESCO, Lima, Perú.
- (1987). Informalidad, lo popular y el cambio social, Ed. Cuadernos DESCO, No. 8, agosto, Lima, Perú.
- Park, Robert E. (1928). "Human Migration and the Marginal Man", American Journal of Sociology, Vol. 33, pp. 881-893, EE.UU.
- Parodi, Jorge (1987). "Los sindicatos en la Democracia Peruana", Revista de Estudios Sociológicos, Vol. 5, Núm. 13, enero-abril, COLMEX, México.
- Pease García, Henry (1988). "Perú: construir la democracia desde la precariedad", Revista Mexicana de Sociología, No. 2, abril-junio, Instituto de Investigaciones Sociales, UNAM, México.
- Pereira, Humberto (Comp.) (1977). Políticas de empleo en América Latina, Ed. Siglo XXI, ILDIS, México.
- Pérez Canto, Ma. del Pilar (1985). Lima en el siglo XVIII. Estudio socioeconómico, Ed. Universidad Autónoma de Madrid y el Instituto de Cooperación Internacional (ICI), Madrid, España.
- Periódico El Comercio (1988). "Mercado Central sigue siendo una bomba de tiempo", Sección Locales A, 30 de septiembre, Lima, Perú.
- (1987). "Sólo 30% de puestos del campo ferial 'Las Malvinas' han sido ocupados", 19 de septiembre, Lima, Perú.
- (1987). "Presidente en mensaje al país anunció importantes anuncios", 29 de julio, Lima, Perú.
- Periódico El Nacional (1989). "Fin a la corruptela y anarquía del comercio ambulante", articulista Lázaro Serranía Alvarez, 26 de enero, p.2, México.
- (1988). "Retiraron a ambulantes que obstruían el paso en Coruña", 9 de diciembre, p. 3, México.
- (1987). "Registra 20% de avance la reubicación de ambulantes", articulista Lázaro Serranía, 13 de octubre, p. 3, México.
- Periódico Hoy (1987). "Ambulantes, la informalidad de todos los días", Suplemento-Revista, 4 de octubre, Lima, Perú.

- Periódico La Jornada (1989). "Cotidianidad en el Metro: locales que sirven de cárceles y ambulanteaje", articulista Víctor Barrillas, 27 de febrero, México, pp. 1 y 27.
- (1988). "Agresión de ambulantes contra miembros de CNPI en Reforma", 13 de octubre, p. 25, México.
- Periódico La República (1989). Sección Local, 8 de agosto de 1989, Lima, Perú, p. 16.
- (1987). "Ambulantes piden diálogo al alcalde", pág. local, 27 de julio, Lima, Perú.
- Periódico UnomásUno (1987). "La reubicación es un mal necesario, dice una dirigente de vendedores ambulantes", 13 de septiembre, México, p. 10.
- (1987). "Sólo han sido reubicados 25% de los ambulantes", 11 de agosto, México, p. 10.
- (1987). "Vendedores Ambulantes", 30 de agosto, México, p. 10.
- Pinilla, Susana (1988). La mujer y el SIU. Una experiencia peruana, IDESI, Lima, Perú.
- Porras Barrenechea, Raúl (1935). Pequeña antología de Lima (1535-1935), Madrid, España.
- Portes A. y Waltonod (1981-1984). Labor Class and International System, New York 1984, Academic Press, N.Y., 1981.
- Portes A. y B. Lauren (1987). "Desarrollo industrial y absorción laboral: una reinterpretación", Revista Estudios Sociológicos, Vol. 5, N.º 13, enero-abril, COLMEX, México.
- Portocarrero M. Gonzalo (1983). "Ideologías, funciones del Estado y políticas económicas, Perú: 1900-1980", Revista Debates, N.º 9, Pontificia Universidad Católica del Perú (PUCP), Lima, Perú.
- Pradilla Cobos, Emilio (1987). "Empléate tú mismo", periódico UnomásUno, 17 de agosto, México, p. 14.
- PREALC (1988). "Deuda social: ¿Qué es, cuánto es, cómo se paga?", Serie Documentos, Santiago de Chile.
- (1985). Barreras institucionales de entrada al sector informal en la ciudad de México, marzo, Santiago de Chile.
- (1975). Tokman V y P. Souza. "El sector informal urbano", Santiago de Chile.

- Quijano, Anibal (1977). Imperialismo y marginalidad en América Latina, Mosca Azul Editores, octubre, Lima, Perú.
- Ramírez Cabañas, Joaquín (1974). "Bernal Díaz del Castillo. Historia de la Conquista de Nueva España, Introducción y notas", Colección Sepan Cuántos, No. 5, 10a. ed., Porrúa, S.A., México.
- Rangel M. José de Jesús (1983). La Merced, siglos de comercio, (CANACO), México.
- Razeto Migliano, Luis (1985). Las empresas alternativas, PET, Santiago de Chile.
- (1984). Economía de solidaridad y mercado democrático, PET, Santiago de Chile.
- Rello F. y D. Sodi (1989). Abasto y distribución de alimentos en las grandes metrópolis, Editorial Nueva Imagen, 1a. ed., México.
- Revista Expansión (1987). "La superficie de la economía subterránea", Año XIX, Vol. XIX, Núm. 473, 2 de septiembre.
- Revista Latinoamericana Hora Cero (1987). "La heterodoxia del modelo peruano", Año I, Núm. 2, agosto, México.
- Revista Que Hacer (1984). "El poder de la Chicha", No. 31, DESCO, octubre, Lima, Perú, pp. 88-95.
- Ricardo, David (1959). Principios de economía política y de tributación, Ed. Aguilar, Madrid, España.
- Riestra Vallejo, Osvaldo (1985). "La industria del mundo subdesarrollado. Caso Latinoamérica", Temas de Economía Mundial, Revista CIEM, No. 16.
- Rivera Ríos, Miguel (1986). Crisis y reorganización del capitalismo mexicano. 1960-1985, Ed. Era, 1a. ed., México.
- Rivera C. Rafael (1988). "Corrupción y represión, dos vicios que ahogan al comercio ambulante", Revista Semanal Por Esto, enero, México.
- Roberts, Bryan (1988). The Other Working Class: Uncommitted Labor in Britain, Spain and Mexico, Department of Sociology, University of Texas at Austin.
- (1988.a). "The Informal Economy in Comparative Perspective the Case of Latin American", paper presented to Annual Meeting of the Society for Applied Anthropology, Knoxville, 14-16 April.

- Roberts, Bryan (1987). "Employment Estructure, Life, Cicle y Life Chances Formal and Informal Sectors", Paper presented at the Conference on the Informal Economy, Harper's Ferry Virginia, October, revised version, March 10th.
- Robles Sosa, Víctor (1989). "La batalla de los trabajadores", Revista Que Hacer, Núm. 56, mayo, DESCO, Lima, Perú.
- Robles, Víctor (1989). "Los jóvenes del FREDEMO", reportaje, revista Que Hacer, No. 60, agosto-septiembre, Ed. DESCO, Lima, Perú.
- Rodríguez D. y S. Venegas (1986). "Migración temporal y economía campesina. Nuevos problemas para viejas teorías", ... Se fue a volver, Ed. PISPAL-CIUDAD-CENEP, 1a. ed., COLMEX, México.
- Roitman, B. (1982). "La ocupación de mano de obra en el agro latinoamericano: aportes para una discusión", en Economía de América Latina, No. 9, 2o. semestre, CIDE, México.
- Romero, Emilio (1937). Historia económica y financiera del Perú Antiguo y virreinato, Imp. Torres Aguirre, Lima, Perú.
- Ruiz Contardo, Eduardo (1987). "Aproximaciones al análisis de la coyuntura política latinoamericana", Centro de Investigaciones Interdisciplinarias, UNAM, mimeo, febrero, México.
- Salcedo, José Ma. (1986). "Barrantes. Una gestión democrática", Revista Que Hacer, No. 39, febrero-marzo, Ed. DESCO, Lima, Perú.
- Sánchez M., Hilda (1987). "Nuevos enfoques de política económica en América Latina", Foro de Convergencia Latinoamericana, Rev., Núm. 16, CIDE, noviembre, México.
- Sandner G. y H. Steger (1987). América Latina, historia, sociedad y geografía, Ed. Nuestra América, Núm. 10, UNAM, México.
- Secretaría de Trabajo y Previsión Social (1988). Reunión de autoevaluación 1983-1988, Unidad Coordinadora de Políticas, Estudios y Estadísticas de Trabajo, octubre, México.
- Shestopal, Alexei (1986). "Doctrinas Sociales: evolución de los principios metodológicos", Parte I, Revista de América Latina, diciembre, URSS.
- Singer, Paul (1980). Economía política del trabajo, Siglo XXI, México.

- Singer, Paul (1977). "Migraciones internas: consideraciones Técnicas sobre su estudio", Economía Política de la Urbanización, Ed. Siglo XXI, México.
- (1973). "Organización, dependencia y marginalidad en América Latina", en Urbanización y dependencia en América Latina, SIAP, Buenos Aires, Argentina.
- Spaldin, Karen (1974). De indio a campesino, IEP, Historia Andina 2, 1a. ed., Lima, Perú.
- Stavenhagen, Rodolfo (1984). Sociología y subdesarrollo, Ed. Nuestro Tiempo, 7a. ed., México.
- Stephen M. y M.H. Gretchen (1987). "The Underground Economy Chose Current", Reviews for College Libraries, Vol. 24, Nûms. 11-12, julio-agosto, EE.UU.
- Sulmont, Denis (1980). Historia del movimiento obrero peruano 1890-1980, Ed. TAREA, Lima, Perú.
- Suplemento Metrópoli (1989). "Se vuelve a instalar comercio en el Metro Tacuba", 13 de febrero, periódico El Nacional, p. 3, México.
- (1989). "Otra vez reubican a comerciantes invidentes", articulista Enrique Ramírez, enero 31, 1a. plana, México.
- Tauro del Pino, Alberto y otros (1972). Antología de la Independencia, Comisión Nacional del Sesquicentenario de la Independencia del Perú, Lima, Perú.
- Tavares, M.C. y J. Serra (19710). "Más allá del estancamiento. Una discusión sobre el estilo de desarrollo reciente", en Trimestre Económico, No. 33, octubre-diciembre, México, pp. 905-950.
- Terres, Ma. Elodia (1977). La ciudad de México, sus orígenes y desarrollo, Porrúa, S.A., México.
- Tokeshi Shirote, Alberto (1985). Reflexiones metodológicas para un estudio del SIU en Lima-Metropolitana, Universidad de Lima (CIESUL), Nûm. 10, Lima, Perú.
- Tokman, Víctor y P.R. Sousa (1976). "El sector informal urbano en América Latina", en Revista Internacional del Trabajo, Vol. 94, No. 3, OIT, Ginebra.
- Tokman, Víctor (1987.a). "El sector informal: 15 años después", en Trimestre Económico, julio-septiembre, FCE, México.

- Tokman, Víctor (1987.b). "El imperio actual. El sector informal hoy", en Revista Nueva Sociedad, No. 90, julio-agosto, Caracas, Venezuela.
- (1979). "Dinámica del mercado de trabajo urbano: el sector informal urbano en América Latina", en Kaztman R. y J.L. Reyna, Fuerza de trabajo y movimientos laborales en América Latina, COLMEX, México.
- (1989). "La deuda social de América Latina: un estudio de la OIT", periódico El Día, sección América Latina, 23 de junio, México.
- Unikel, L.S. (1968). "El proceso de urbanización en México", Demografía y Economía 2, Núm. 2, COLMEX, México.
- Valencia Villa, Hernando (1987). "El otro sendero: la revolución informal", Análisis Político, No. 1, Instituto de Estudios Políticos y Relaciones Internacionales, Universidad Nacional de Colombia, mayo-agosto, Bogotá, Colombia.
- Valencia, Enrique (1965). La Merced, estudio ecológico y social de una zona de la ciudad de México, Instituto Nacional de Antropología e Historia (INAH), México.
- Vargas de Balmaceda, Vilma (1986). "Proyecto piloto de promoción de empleo y mejoramiento de ingresos en el Sector Informal Urbano del Cono Sur de Lima-Metropolitana", ponencia presentada al Seminario del SIU en América Latina, 27-30 de octubre, Lima, Perú.
- Vekemans, R. (1969). La marginalidad en América Latina: un ensayo de conceptualización, DESAL, Santiago de Chile.
- Verdera, Francisco (1983). El empleo en el Perú: un nuevo enfoque, Instituto de Estudios Peruanos, Lima, Perú.
- Vereda del Abril, Antonio (1988). Desafíos de la economía informal, marzo, Ed. IPALSA, Lima, Perú.
- Vigier, María (1983). "Estudio de caso de atención al niño y su familia en el pueblo joven del Cono Sur de Lima", Documento CEDEP, junio, Lima, Perú.
- Villacencio, J. (1976). Sector informal y población marginal, PREALC, Santiago de Chile.
- Villaseñor Báez, Luis F. (1982). Arquitectura del comercio en la ciudad de México (Disposición e historia), CANACO, México.

- Volaski, Víctor (1986). "América Latina en el mundo contemporáneo", Revista América Latina, Núm. 6, URSS.
- Vuskovic, Pedro (1987). "La crisis económica. Las proyecciones en América Latina", Informe de avance, Universidad de las Naciones Unidas, Sub Project Crisis in Latin America, (mimeo), febrero, México.
- (1987.a). "La crisis y las experiencias del futuro en América Latina", Revista Latinoamericana de Economía. Problemas de Desarrollo, Núm. 69, UNAM, México.
- Webb, Richard (1974). "Income and Employment in the Urban Traditional Sector: The Case of Peru", Princeton University, (no publicado).
- Weisslitz, Jacqueline (1973). "Migración rural e integración urbana en el Perú", Imperialismo y Urbanización en América Latina, Madrid, España.
- Withehead, Lawrence (1989). "Algunas reflexiones del Estado y el sector informal", Revista Mexicana de Sociología, julio-septiembre, Instituto de Investigaciones Sociales, UNAM, México.
- Zavala, Silvio (1978, 1979 y 1980). El servicio personal de los indios en el Perú (extractos de los siglos XVI, XVII y XVIII), Tomos 1, 2 y 3, 1a. ed., Centro de Estudios Históricos (CEH), COLMEX, México.
- Zermeño, Sergio (1987). "Hacia una democracia como identidad restringida: sociedad y política en México", Revista Mexicana de Sociología, No. 2, abril-junio, Instituto de Investigaciones Sociales, UNAM, México.