

010552
2g.



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO**

**Facultad de Filosofía y Letras
División de Estudios de Posgrado**

**LA INFORMALIZACION DE LAS ECONOMIAS
LATINOAMERICANAS:
EL CASO DE UNA CIUDAD DE FRONTERA
DEL NORTE DE MEXICO**

T E S I S

**para optar por el grado académico de
MAESTRO EN ESTUDIOS LATINOAMERICANOS
presenta**

ALONSO PELAYO MARTINEZ



México, D. F.

**FACULTAD DE FILOSOFIA Y LETRAS
SERVICIOS ESCOLARES**

1999

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

272172

1



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

Introducción.	4
1. Enfoques y medición de la economía informal	26
La economía subterránea	29
El sector informal urbano	44
El Centro de Estudios Económicos del Sector Privado	55
La Encuesta Nacional de Economía Informal	59
Reporte sobre los mercados laborales fronterizos	64
2. El contexto fronterizo de la economía informal	77
Desarrollo económico y endeudamiento externo	78
Políticas de ajuste y sus costos sociales	83
Desarrollo de los Programas Fronterizos	86
Maquiladoras, Programas Fronterizos e informalidad	89
Globalización, contexto fronterizo e informalidad	97
Tratado de Libre Comercio e informalidad	101
3. La economía informal en las ciudades fronterizas	108
Rasgos de una ciudad fronteriza	110
La informalidad económica	117
Economía e informalidad	120
Política e informalidad	128
Regulación e informalidad	134

4. El perfil de los participantes de la economía informal	142
El trabajador "por cuenta propia"	147
Los pequeños negocios informales	154
Las oportunidades de ingreso	161
Estudio de caso: el vendedor de automóviles extranjeros	171
5. Conclusiones	187
6. Anexos	198
7. Bibliografía	206

INTRODUCCION

INTRODUCCION.

Los fronterizos, por ubicarnos en una zona liminal entre lo propio y lo ajeno, nos cuesta trabajo asumir la totalidad nacional. La nación como comunidad imaginada, al decir de Anderson¹, en el espacio fronterizo fluctúa entre su real desdibujamiento y la densa fosilización de su ritualidad cívica y su mutante y sexenal discurso nacionalista, puesto en crisis a partir de los últimos tres sexenios. La más reciente y exitosa movilización cívica contra el basurero nuclear de Sierra Blanca ubicado en el condado de Hudspeth, Texas a 16 millas de la línea fronteriza se ha potenciado y sostenido, sin lugar a dudas, gracias a su tenor transfronterizo.

Y por si fuera poco, los fronterizos tampoco nos percibimos como latinoamericanos a pesar que desde la frontera norte se homogeinizan las políticas económicas del Fondo Monetario Internacional para América Latina y que desde aquí no solo los nacionales sino los latinoamericanos se internan de cualquier manera al territorio estadounidense.

El lugar de la enunciación, al decir de Walter de Mignolo², es filtro de nuestro saber, elaboración teórica, investigación y mirada sobre la problemática que motiva y

¹ Benedict Anderson. Las comunidades imaginadas. Fondo de Cultura Económica. Colección Popular. Número 498. México, 1994.

² Walter de Mignolo. "Los estudios subalternos ¿son posmodernos o poscoloniales? Casa de las Américas núm. 204, julio-septiembre de 1996., pp. 20-40.

sostiene nuestro quehacer académico e intelectual. En otras palabras, el espacio desde donde se piensa o investiga, carece de neutralidad en la medida en que está sobredeterminado y condicionado por su no siempre visible tejido socio-cultural, económico y ecológico. Pensar desde el desierto y desde una particular y múltiple matriz fronteriza tiene las limitaciones propias de hacerlo por un fronterizo de toda la vida pero, también, desde la frontera descubro, gracias al horizonte de mi formación latinoamericanista, las marcas y posibilidades de mi perfil como intelectual fronterizo.

Al transitar de mi formación filosófica en una universidad estadounidense al espacio formativo y reflexivo del CELA de Filosofía y Letras en la UNAM, una fuerte clave existencial e identitaria me movía a aproximarme a México y, sin tenerlo muy claro, a la América Latina. Sin embargo, la orientación formativa del CELA me forzaba a distanciarme de un México que no conocía: "los mexicanos deben estudiar cualquier país de América Latina menos México porque México ya lo conocen, pueden incluso estudiar la América Latina como tal pero no el país de origen".

Aunque con muchos retrasos propios e involuntarios, logro construir mi objeto de investigación, más allá de la expresión de lo que "se muestra" e inunda nuestra mirada y nuestras preguntas, es decir del "objeto preconstruido",

según nos lo recuerda Bordieu³. Estudiar una práctica fronteriza desde la dual condición de la frontera mexicana y latinoamericana, y siendo fronterizo yo mismo, se ha materializado desde la filosofía latinoamericana a sus substratos económico-sociales más bajos. La temática de la marginalidad, y particularmente de la informalidad, al configurarse como problemática fronteriza, se revela ella misma y en su dimensión teórica, como fronteriza al interior de las disciplinas humanísticas y de las ciencias sociales, mas aún, desde un horizonte crítico pero deudor del marxismo latinoamericano.

Mi línea de investigación se inscribe en la continuación de una tendencia ya presente en la latinoamericanista mexicana y no me refiero tanto a esa valoración realizada por José Vasconcelos hacia 1925 del devaluado ser fronterizo de los "pochos"⁴ como a los estudios más recientes sobre: las prácticas políticas transfronterizas de los magonistas entre 1900 y 1923 de Javier Torres Parés⁵, al de las redes interculturales

³ Pierre Bordieu. Ser y cultura. Editorial Grijalvo-Conaculta. Los noventa núm. 11. México, 1990.

⁴ José Vasconcelos. La raza cósmica. Espasa calpe mexicana, Mexico, 1982.

⁵ Javier Torres Parés. La Revolución sin frontera. El partido Liberal Mexicano y las relaciones entre el movimiento obrero de México y el de Estados Unidos. 1900-1923. Ediciones y distribuciones Hispánicas, México, 1990.

mexicanas, chicanas y latinas de Axel Ramírez⁶ y al de las artes visuales transfronterizas y sus dimensiones identitarias de Antonio Prieto⁷.

El estudio de la informalidad económica en una ciudad de la frontera norte de México es interesante por su vecindad geográfica con los Estados Unidos y dado que se ha generado una situación de excepcionalidad económica por la aplicación de los programas económicos federales que dieron lugar a la instalación de la industria maquiladora y a una dinámica creciente de las relaciones comerciales transfronterizas.

Asimismo, el impacto social y cultural de la informalidad económica fronteriza se concreta en la identidad de una región; en este caso, en la cultura simbiótica de las ciudades de ambos lados de la línea fronteriza.

Para el caso particular que nos ocupa, Ciudad Juárez y El Paso son parte de una misma identidad cultural que resume los diferentes momentos históricos de la región fronteriza. Por mencionar los más recientes: el boom de los servicios turísticos militarizados y el incremento de las transacciones comerciales; el Programa de Braceros, la migración masiva y el crecimiento urbano; la industria

⁶ Axel Ramírez.

⁷ Antonio Prieto Stambaugh. Artes visuales transfronterizas y la deconstrucción de la identidad. Tesis de doctorado en Estudios Latinoamericanos. Facultad de Filosofía y Letras de la UNAM, enero de 1998.

maquiladora y sus efectos en la estructura de empleo; el Programa de artículos "gancho" y sus efectos compensatorios en el nivel de los ingresos; la devaluación del 76 y la dolarización de la economía fronteriza; entre otros.

Desde una perspectiva continental, las ciudades fronterizas adquieren una doble importancia. Ciudad Juárez, por ejemplo, marca un espacio de frontera entre México y los Estados Unidos pero también entre la América sajona y América Latina. En este sentido Ciudad Juárez (y, con ella, las ciudades fronterizas del norte de México) no sólo es México sino también América Latina.

Cuando cualquier latinoamericano marca su frontera norte se refiere no a una ciudad determinada sino al Río Bravo. El Río Bravo, como frontera física, natural, pronto deviene en demarcación política pero sobre todo económica. Tanto la mirada latinoamericana como local sobre la frontera que remarca el Río Bravo ha perdido su real historicidad. Muy pocos saben que esta marca fronteriza es una construcción política que se afirma a partir de 1848 y que al inicio de nuestra vida independiente carecíamos de vecindad con los Estados Unidos.⁸

Esta última, desde la perspectiva de la informalidad, constituye un espacio mucho menos delimitado por una línea

⁸ Antonio Gonzalez de León. "Factores de tensión internacional en la frontera", en Roque González Salazar. La Frontera Norte. Integración y Desarrollo. El Colegio de México, 1981., p.8.

fronteriza natural o política que por el espacio de las relaciones sociales de los marginados en ambos lados de la frontera.

Pero, ¿qué entender más puntualmente por frontera? "Para México, la frontera es un espacio excéntrico (fuera del centro) que a través del tiempo se ha visto desde el centro político administrativo como una zona inestable, en la que un gran número de mexicanos se da fuga, a la vez que penetra la influencia cultural y política estadounidense. Desde la perspectiva de los Estados Unidos, la frontera ha dejado de tener una connotación romántica (de espacio salvaje, de conquista, de misión civilizadora. A.P.) De frontier, ha pasado a convertirse en border, es decir, una zona inestable que se debe fortificar y militarizar para contener la "ola café" que viene del sur. La frontera se ha abierto a toda clase de intercambios económicos, pero la paradoja está en que, al persistir radicales diferencias socioeconómicas entre las poblaciones de ambos países, Estados Unidos todavía ve al flujo humano que sube desde el sur como una amenaza a su soberanía, identidad y seguridad nacional"⁹

La frontera norte mirada desde la perspectiva histórica de los siglos XIX y XX revela cambios sustantivos: en la primera centuria "era una zona de transición que comprendía territorios de ambos países, donde confluían las prácticas

⁹ Antonio Prieto Stambaugh, *ibid*, p. 19.

de producción y reproducción social de los antiguos habitantes de esas áreas y las prácticas de los que llegaban desde los lugares consolidados, tanto de México como de Estados Unidos. Entre esa zona y aquellas más centrales y consolidadas de sus interiores nacionales había una distancia tanto en su praxis social como en cuanto a la lejanía física y mínima accesibilidad del transporte. Si acompañamos lo anterior con el libre flujo trasfronterizo de personas, dinero y gran parte de los bienes consumidos, se visualiza más fácilmente la "inexistencia" de la división política internacional para la vida cotidiana de aquella época"¹⁰

Entre la primera y segunda mitad de este siglo, condicionado por un expansivo horizonte urbano que configura las nuevas relaciones trasfronterizas, la antes región fronteriza va partiéndose en dos entidades diferenciadas:

"Esta zona de transición ha estado cambiando su contenido desde esa época, incluso acentuándose en este siglo la división de la zona en dos porciones diferenciadas, una a cada lado de la frontera, también distintas del resto de cada respectivo país. El proceso de desarrollo y consolidación del Estado-Nación moderno en ambos países ha traído aparejada la necesidad cada vez mayor de una estructura centralizada para la ejecución eficiente de

¹⁰ Tito Alegria. "La ciudad y los procesos trasfronterizos entre México y Estados Unidos". Frontera Norte. Vol.1, núm 2, julio-diciembre, 1989., p. 57.

políticas nacionales a través de un mejor control sobre las actividades económicas, sociales y políticas. Esta mayor centralización del poder ha significado una subordinación de las diferencias regionales a propósitos nacionales únicos en las estrategias de desarrollo capitalista, a través de un ejercicio tenaz de control de todo el país, el cual ha venido incrementándose desde el centro hacia las fronteras conforme los intereses internos fueron abarcando todo el territorio para su solución. Para que el ejercicio de poder del Estado moderno abarcara el espacio nacional, ha necesitado hacer explícito el alcance territorial de esa ejecución de soberanía y hacer nítido el límite geográfico de sus poderes"¹¹

El estigma de la región fronteriza es su lejanía geográfica que la mantuvo apartada no solo en los terrenos económicos y sociales sino, al decir de Federico Gamboa en 1923, separada por "leguas morales" del resto del país. La lejanía y el olvido han estado presentes a lo largo de nuestra historia: "Sonora"¹² es el estado más alejado de nosotros. Para convencerse no hay sino que registrar nuestra historia nacional, toda ella escrita con sangre y lágrimas. No se encontrará en ésta un solo hecho !ni uno solo! que revele la menor solidaridad con nuestros muchos dolores y nuestras escasas alegrías. Tampoco se hallará ni un solo

¹¹ Ibid., pp. 57-58.

¹² Se menciona el caso Sonora porque es ilustrativo de la lejanía geográfica y cultural de las ciudades fronterizas del norte de México.

individuo que haya coadyuvado en nada nuestro. Nunca vibraron con nosotros, nunca lloraron con nosotros. Hasta su tipo étnico difiere totalmente del nuestro. Las muchas leguas que del resto del país los alejan y distancian son nada si se las compara con las leguas morales que de nosotros los separan"¹³

"Pocas cosas tan extrañas a la nación mexicana como los hábitos laicos, el pragmatismo feroz, la ausencia de compromisos y legados, la violenta supervivencia de la sociedad de frontera sonorenses. Frente a ese México viejo, corazón y módulo de la nacionalidad (empezando con la barroca cortesía del altiplano, terminando con su laboriosa multiplicidad étnica, cultural y económica) los sonorenses fueron los bárbaros (...)"¹⁴ Los bárbaros que, hoy por hoy, son la punta de lanza de la restructuración económica y que, a partir, de la frontera, abren un corredor comercial amparado en el Tratado de Libre Comercio de Norteamérica.

Por la particular obviedad de mi investigación, podemos derivar una pregunta pertinente e ineludible: es posible transitar de la filosofía al análisis económico social sin renunciar a ella?

Esta corriente de reflexión e investigación en América Latina y más allá de ella, se ha venido construyendo a

¹³ Héctor Aguilar Camín. La frontera nómada: Sonora y la revolución mexicana. Editorial Siglo XXI, México, 1977., p.

¹⁴ Ibidem.

contracorriente en el siglo XIX a partir del discurso marxiano y se reactualiza en nuestra América a través de pensadores como José Carlos Mariátegui y Aníbal Ponce.

Desde esta perspectiva se acentúa el lado objetivo de la práctica filosófica: "(..) la filosofía no es solamente objetiva en cuanto a que es una fuerza real presente en los procesos discursivos, en los procesos de conocimiento. Además de eso la filosofía tiene otro tipo de objetividad, otra forma de intervenir y estar presente en la vida real: es a través de la conducta social, a través de la práctica material"¹⁵

Los padres del marxismo postulaban que: "las ideas de la clase dominante son las ideas dominantes de cada época; la clase que ejerce el poder material dominante en la sociedad es, al mismo tiempo, su poder espiritual dominante... Las relaciones que hacen de una determinada clase la clase dominante, son también las que confieren el papel dominante a sus ideas"¹⁶.

Pensemos, por ejemplo, en la procedencia de aquellos discursos contemporáneos que execran, peyorativamente a los denominados "informales" y "marginados" como en otra época

¹⁵ J. M. Bermudo Avila. Filosofía Marxista. Manual del materialismo dialéctico. Editorial Madrágora, Barcelona, 1976., p.249.

¹⁶ Carlos Marx y Federico Engels. La ideología alemana. Pueblos Unidos. Montevideo, 1968.

lo fueran los "indigenas", los "negros" y los "leperos." La presión es tan fuerte que aún en los estudios críticos la resemantización de estas palabras no cambia el carácter y origen de su presencia y circulación.

José Carlos Mariátegui expresa, en cuanto a la relación entre filosofía y economía y en el contexto de su oposición a los Estados Unidos, que: "Los Estados Unidos son ciertamente la patria de Pierpont Morgan y de Henry Ford; pero son también la patria de Ralph-Waldo Emerson, de William James y de Walt Withman. La nación que ha producido los más grandes capitanes del industrialismo, ha producido asimismo los mas fuertes maestros del idealismo continental"¹⁷ No obstante lo anterior, Mariátegui recupera la excepcionalidad de ciertos intelectuales y artistas latinoamericanos a pesar de las limitaciones políticas, económicas y culturales de sus países de origen. Pero tal excepcionalidad ratifica la tendencia dominante que hace converger el desarrollo económico y el intelectual.

Anibal Ponce destacó en todo momento la unión entre filosofía, economía y política: "Las relaciones económicas que al nacer nos fijan ya una determinada situación social, son formas de equilibrio creadas por los hombres y que los hombres han transformado varias veces a lo largo de los siglos. Lejos de ser producto pasivo de las circunstancias - una resultante del clima, de la raza, de la tierra o la

montaña- el hombre modifica con su acción las condiciones de su existencia, y al transformar de tal manera su modo de vivir, resulta a su vez modificado. Un dilatado horizonte se abría así para la filosofía. Hasta ese instante los pensadores más ilustres habían defendido con orgullo la soledad de la inteligencia. Y ese era su vicio, su miseria y su tormento. Una filosofía que no vaya unida a una política no llegará a ser nunca una verdad"¹⁸

El marxismo latinoamericano, de igual manera, construye con originalidad y heterodoxia sus sujetos históricos. José Carlos Mariátegui, hacia 1928, le otorgaba una centralidad política, cultural e histórica a los indígenas, es decir, a los más marginados de la estructura social latinoamericana.

"Quienes desde puntos de vista socialistas estudiamos y definimos el problema del indio, empezamos por declarar absolutamente superados los puntos de vista humanitarios o filantrópicos en que, como una prolongación de la apostólica batalla del padre de Las Casas se apoyaba la antigua campaña pro-indígena. Nuestro primer esfuerzo tiende a establecer su carácter de problema fundamentalmente económico"¹⁹

¹⁷ José Carlos Mariátegui. Temas de nuestra América. Amauta. Lima Perú, 1979, p.29

¹⁸ Oscar Terán. Aníbal Ponce: ¿el marxismo sin nación? Cuadernos de Pasado y Presente, núm. 98. Editorial Siglo XXI, México, 1983, p. 139.

¹⁹ José Carlos Mariátegui. 7 Ensayos de Interpretación de la Realidad Peruana. Amauta, Perú, 1981., p.50.

En la década de los setenta, al influjo de dos pensadores de relevancia internacional, Hebert Marcuse y Franz Fanon, se configura un nuevo espectro de los sujetos históricos.

Herbert Marcuse privilegia la oposición desde afuera del sistema al capitalismo del consumo, a la sociedad totalitaria, a la clase dominante que usa la tecnología para manipular las necesidades, para endoctrinar e integrar a la oposición potencial y administrar a la sociedad de acuerdo a sus propios intereses. En su rechazo a toda forma de opresión y dominación, Marcuse convoca a los marginados a rechazar las reglas del juego.

"Sin embargo, debajo de la base popular conservadora existe un substrato social de proscritos y forasteros, los explotados y perseguidos de otras razas y colores, los desempleados e inutilizables. Existen afuera del proceso democrático, su vida representa la más inmediata y real necesidad de terminar con las condiciones e instituciones intolerables. Así, su oposición es revolucionaria aún cuando no lo sea su conciencia. Su oposición golpea al sistema desde afuera y por eso no puede ser detectado; es una fuerza elemental que viola las reglas del juego y, de tal manera, se revela como un juego tramposo. Cuando se encuentran juntos y salen a las calles, sin armas, sin protección y para pedir por los derechos civiles más primitivos, saben que se enfrentan a los perros, las piedras y las bombas, la

cárcel, los campos de concentración e incluso la muerte. Su fuerza está detrás de cada demostración política por las víctimas de la ley y el orden. El hecho de que empiecen a rechazar el juego puede ser el hecho que marque el comienzo del final de un período"²⁰

Franz Fanon revalora políticamente las prácticas y conductas de los colonizados y lumpenproletarios del tercer mundo, satanizadas por las presuntas patologías sociales y psicológicas que se les atribuyen. En este autor, parte sustantiva de la violencia criminal se traduce en resistencia armada; la "pereza" laboral y el comercio informal en resistencia económico-social, la ignorancia de la tradición en resistencia cultural. La redefinición filosófica y política de la alienación del hombre en los contextos coloniales y neocoloniales le permiten a Fanon

²⁰ "However, underneath the conservative popular base is the substratum of the outcasts and outsiders, the exploited and persecuted of other races and other colors, the unemployed and unemployable. They exist outside the democratic process, their life is the most immediate and the most real need for ending intolerable conditions and institutions. Thus, their opposition is revolutionary even if their consciousness is not. Their opposition hits the system from without and is therefore not detected by the system; it is an elementary force which violates the rules of the game and, in doing so, reveals it as a rigged game. When they get together and go out into the streets, without arms, without protection, in order to ask for the most primitive civil rights, they know that they face dogs, stones and bombs, jail, concentration camps, even death. Their force is behind every political demonstration for the victims of law and order. The fact, that they start refusing to play the game maybe the fact which marks the beginning of the end of a period" Herbert Marcuse. *One-Dimensional Man, Studies in the Ideology of Advanced Industrial Society*. Beacon Press. Boston, 1964., pp. 256-257.

proponer un proyecto político-cultural anticolonial de gran envergadura y polémica perspectiva.²¹

, La economía informal transfronteriza puede ser interpretada desde nuestro punto de vista como una forma de resistencia cotidiana frente a los ordenes económicos y políticos mexicanos y estadounidenses. Las prácticas asociadas a la economía informal transfronteriza ponen en cuestión uno de los fundamentos mismos de todo Estado moderno al borrar su frontera, es decir, su límite y su orden. De todas estas prácticas privilegiaremos las que competen al campo de las actividades económicas informales transfronterizas que involucran el tráfico de mercancías extranjeras que, bajo la forma de contrabando o no, se internan para su venta y comercialización de el lado mexicano de la frontera.

Desde la perspectiva de la cultura occidental, los pueblos considerados marginados, periféricos, subdesarrollados, adquieren conciencia de su opresión en su revaloración como el "otro" que combate, desde sus propios principios, la cultura occidental. El discurso del marginado es, en este sentido, el discurso de la liberación iberoamericana que hace suyo los ideales de la dignidad humana:

²¹ Frantz Fanon. Los condenados de la tierra. FCE. Mexico, 1986.

"Libertad en un caso, justicia social en otro. Dos caras de la misma moneda que es el hombre, pero presentadas con empeño como incompatibles. Los pueblos que hasta ayer hacían suyo entusiastamente el proyecto libertario, alzan ahora sus manos para el logro del proyecto igualitario. Estos pueblos han aprendido que la libertad sin igualdad es imposible, que ningún hombre o pueblo es libre si antes no es reconocido como igual a otros hombres y pueblos. No se renuncia a la libertad por la igualdad, simplemente, se exige la igualdad para posibilitar la libertad. De esta forma proyectos que parecían estar enfrentados resultan ser complementarios [. . .]. Dos tipos de racionalidades en los que el peso puede inclinarse a lo social o a lo individual; pero una inclinación que puede dar origen a dos formas bárbaras, por su equivocidad, de autoritarismo. Pues es igual el autoritarismo de las mayorías que el de las minorías. Siempre será autoritarismo, esto es, negación de la libertad en nombre del individuo o de la sociedad. Porque en nombre de la libertad, nuestro tiempo ha sido testigo de cómo se pueden anular libertades completas; como en nombre de la comunidad ser sometidas voluntades no menos concretas por individuos manipuladores"²²

Los estudios de frontera han estado alimentados por temas como la migración y fuerza de trabajo, las maquiladoras, los estudios chicanos, los intercambios

²² Leopoldo Zea. Discurso desde la marginación y la barbarie. Ed. Anthropos. Barcelona, 1988., p. 268.

culturales y sus consumos diferenciados, los juegos diplomáticos, las implicaciones ambientales, la criminalidad urbana y transfronteriza y hasta la narcoeconomía. No obstante todo ello, ninguna institución académica o de investigación ha integrado la visión de la informalidad, su perspectiva transfronteriza, a los estudios fronterizos. Está ausente la marginación de vastos sectores de la población a uno y otro lado de la frontera. Marginación y pobreza que, por lo demás, borra la frontera como línea de delimitación física para extenderse en un amplio entramado social donde las transacciones informales no contractuales son el criterio que define al conjunto de los actores sociales. Bajo este horizonte, esta línea sobre la que versa mi tesis se legitima en su propuesta como pionera, más allá de la polémica que susciten sus reales alcances investigativos.

La presente tesis ha sido estructurada en torno al contexto y perfil de los trabajadores informales juarenses con el objeto de demostrar que el sector informal urbano en la región fronteriza no puede ser considerado como un mercado de trabajo secundario; por el contrario, observa una capacidad sustancial para generar plusvalor y ofrece considerables oportunidades para mejorar el nivel de vida de sus participantes.

Los resultados de las encuestas nacionales sobre el empleo en México muestran cifras que, sin embargo, objetan

la potencialidad del sector informal urbano para mejorar el ingreso de sus participantes.

De acuerdo a la Encuesta Nacional de Empleo 1988 (INEGI, 1990), la mayoría de los trabajadores del sector informal reciben sueldos muy bajos. El 14.5 por ciento de los trabajadores empleados en el sector informal tienen ingresos de hasta de la mitad de un salario mínimo y 20.8 por ciento de menos de un salario mínimo. Asimismo, los trabajadores no remunerados representan el 13.2 por ciento de los trabajadores del sector informal. Esto significa que el 48.5 por ciento de los trabajadores informales de las municipalidades más urbanizadas de México ganan menos de un salario mínimo mientras que para el sector formal éstos representan sólo el 15 por ciento. En el nivel más alto de la escala salarial, 31.4 por ciento de los trabajadores informales reciben entre uno y dos salarios mínimos y el 15 por ciento recibe más de dos; contra 55 por ciento y 24.5 por cientos de los trabajadores formales en los rangos respectivos. La principal diferencia ocurre entre los trabajadores asalariados de los sectores informal y formal: 44.8 por ciento de los trabajadores del sector informal obtienen ingresos de menos de un salario mínimo, contra 12.4 por ciento de los trabajadores del sector formal²³.

²³ Secretaría del Trabajo y Previsión Social de México/ Departamento del Trabajo de los Estados Unidos de América. The Informal Sector in Mexico. Occasional Paper No. 1. September 1992., p. 37.

De acuerdo a la Encuesta Nacional de Economía Informal 1989 (INEGI, 1990), una encuesta básicamente de microempresas, el ingreso promedio mensual de los establecimientos informales fue de 436 mil pesos, dos veces el salario mínimo mensual promedio (SMMP) en 1988. Las actividades que mostraron los mayores ingresos fueron la manufactura de productos de madera, de 615 mil pesos por mes o 2.8 veces el SMMP, y el comercio formal al menudeo, con 581 mil pesos o 2.7 veces el SMMP. Las que reportaron los ingresos promedio menores fueron las actividades del comercio informal, con 295 mil pesos o 1.4 veces el SMMP, y la industria textil y de la piel, con 340 mil pesos o 1.6 veces el SMMP. De acuerdo a la misma fuente, los dueños de los establecimientos informales obtuvieron ingresos del doble de los de sus trabajadores²⁴.

Para su presentación, la tesis ha sido dividida en cuatro capítulos. En el primero se introduce la metodología utilizada por los pioneros en el uso de estadísticas monetarias para estimar la magnitud de la economía subterránea en los Estados Unidos y, la metodología observada en los estudios de la Organización Internacional del Trabajo para el sector informal urbano en América Latina; asimismo, se muestran los estudios hechos en México que corresponden a estas metodologías. En el apartado final, se hace una reseña sobre el reporte de los mercados laborales de las ciudades fronterizas del norte de México

²⁴ Ibid, p.27.

elaborado por el profesor Roberts, destacado sociólogo de la Universidad de Austin, Texas.

En el segundo se analiza el contexto de la economía informal en México en base a indicadores socioeconómicos de su historia posrevolucionaria. De igual modo, se delinearán algunos trazos del entorno fronterizo de la informalidad a partir de los programas federales de la década de los sesentas que dieron lugar a la instalación de la industria maquiladoras y al flujo creciente del tráfico transfronterizo de mercancías extranjeras como ejes económicos centrales de la región.

En el tercero se hace un análisis de la naturaleza de la economía informal en las ciudades fronterizas y su impacto en el entorno socioeconómico. En términos generales, la economía informal aparece como un poderoso mecanismo de reivindicación salarial y complementación del ingreso.

En el cuarto se exponen los resultados de una encuesta aplicada por el postulante a los trabajadores por cuenta propia en los tres principales mercados de segundas de mercancías extranjeras en Ciudad Juárez. La encuesta se realizó a través de un cuestionario que incluyó tres grupos de preguntas sobre el perfil de los trabajadores informales, los pequeños negocios y el monto de sus ingresos. El diseño de la investigación se muestra en los anexos. Asimismo, se presenta un estudio de caso sobre los vendedores informales de vehículos extranjeros en Ciudad Juárez en base a un

trabajo de campo que tiene como eje la observación y participación personal del postulante. El documento termina con las conclusiones que se desprenden del trabajo de investigación y tesis.

CAPITULO 1

ENFOQUES Y MEDICION DE LA ECONOMIA INFORMAL

1. ENFOQUES Y MEDICION DE LA ECONOMIA INFORMAL.

El capítulo tiene como propósito revisar los enfoques metodológicos originados en la arena internacional pero con fuerte impacto en los estudios actuales sobre la economía informal en México y América Latina. Los enfoques provienen de organismos internacionales que diseñan política económica del sector informal como el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe de la Organización Internacional del Trabajo (OIT-PREALC) que han contribuido ampliamente en la difusión de las principales corrientes de medición y análisis de la economía informal en América Latina y los países del Tercer Mundo.

Asimismo, se proporcionan resultados estadísticos provenientes de las estrategias metodológicas utilizadas por el Centro de Estudios del Sector Privado, A.C. (CEESP) y por el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) para la medición de la economía informal en México. La literatura producida por estos organismos²⁵ es

25 Centro de Estudios Económicos del Sector Privado. A. C. La Economía Subterránea en México. Editorial Diana. México, 1987. Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática. SPP. Encuesta Nacional Economía Informal. México, 1991.

un buen reflejo de que las metodologías adoptadas por las instituciones públicas y privadas en México tienen su origen en las aproximaciones técnico-administrativas de las oficinas internacionales mencionadas. La presentación de los métodos monetaristas de los ideólogos de la subterrneidad (Gutmann, Feige y Tanzi) y las estimaciones cuantitativas de la economía subterránea realizadas por el CEESP, así como la caracterización del sector informal que resulta de la Encuesta Nacional de Economía Informal es, en lo fundamental, una exposición árida por lo que prevengo al lector no sin dejar de advertir la necesidad de su inclusión en el análisis de la economía informal.

Aunque se identifican claramente los conceptos de "economía subterránea" y de "sector informal" como ejes centrales del análisis, la falta de consenso entre los científicos sociales sobre las líneas de conceptualización suponen la inexistencia de un cuerpo teórico coherente y restringen la revisión que nos ocupa al análisis de las definiciones operativas (sustentadas en los criterios de evasión fiscal y precariedad económica de las unidades informales) que han permitido a las instituciones internacionales realizar observaciones empíricas sobre el fenómeno de la economía informal.

Finalmente, se exponen los resultados de la investigación del profesor Bryan R. Roberts sobre los mercados laborales en México, en particular, los fronterizos.

LA ECONOMIA SUBTERRANEA.

La plétora de términos utilizados por los economistas para describir el fenómeno de la economía subterránea (ver cuadro 1)²⁶ es indicativa de la inexistencia de un cuerpo teórico que explique la lógica de funcionamiento y segmentación de las actividades económicas subterráneas y, por consecuencia, remite necesariamente a definiciones operacionales que, a partir de una delimitación contingente, permite hacer observaciones empíricas del fenómeno.

26 A lo largo del presente capítulo se presentan una serie de 11 cuadros que describen las metodologías utilizadas en la medición y análisis de la economía informal.

CUADRO 1

TERMINOLOGIA SOBRE LA ECONOMIA SUBTERRANEA

La disparidad de términos utilizados para referirse al fenómeno de la economía sumergida es enorme. A título ilustrativo se recogen a continuación algunos de los contenidos en la bibliografía relativa al tema. No siempre estos términos responden a contenidos concretos semejantes.

Clandestina	Bis
Ilegal	Dual
Oculto	Sumergida
Atípica	En la sombra
Subterránea	Invisible
Paralela	Intersticial
Segunda	Informal
No oficial	A escondidas
No reglamentaria	Bajo mano
Al margen	Sin factura
Fantasma	En trastienda
Crepuscular	En dinero efectivo
Marginal	Residual
Doméstica	A domicilio
Familiar	No observada
Periférica	

Fuente: S. M. Ruesga Benito, 1988.

En rigor, la multiplicidad de términos supone, de entrada, discrepancias con las bases científicas que condicionan la introducción de un nuevo concepto en las ciencias sociales: por un lado, la condición de no existencia de un concepto que con anterioridad haya explicado el mismo fenómeno y, por el otro, que el nuevo

concepto refleje la realidad que pretende explicar.

Se observan dos conjuntos de definiciones: en el primero, la economía subterránea representa casi exclusivamente el ingreso que no es reportado a las autoridades fiscales sin importar si tal ingreso es o no registrado por las Cuentas Nacionales²⁷. Así, la economía subterránea sería sinónimo de evasión fiscal. En el segundo, la economía subterránea es la parte no registrada de Producto Nacional Bruto o, mejor dicho, el PNB no registrado²⁸ y representaría la diferencia entre el tamaño medido de la economía (registrada en las Cuentas Nacionales) y su extensión real.

El primer conjunto de definiciones de carácter legal-fiscal comprenden las actividades económicas que eluden los mecanismos reguladores del sistema fiscal entre las cuales se encuentran a) las actividades ilegales b) las actividades generadoras de renta que no son declaradas para efectos fiscales y c) las actividades que no generan transacciones monetarias y que se encuentran al margen del sistema fiscal.

²⁷ Vito Tanzi. "The Underground Economy in the United States, estimates and implications". The Underground Economy in the United States and Abroad. Lexington Press. USA, 1982., pp. 69-92.

²⁸ Edgar Feige. "The Meaning and Measurement of the Underground Economy". The Underground Economies. Cambridge University Press. USA, 1989., pp. 1-56.

Por otra parte, se encuentran el conjunto de definiciones económico contables que comprenden actividades cuyo contenido se define con criterios utilizados por la administración pública en la Contabilidad Nacional y entre las cuales se incluyen a) las actividades no computadas por errores y/o limitaciones del aparato estadístico b) las actividades ilegales c) las actividades no cuantificadas por situarse al margen del campo teórico de observación de las Cuentas Nacionales y d) las actividades no registradas por los agentes económicos que las realizan. En relación al contenido de la economía subterránea, el cuadro 2 muestra una tipología de actividades.

CUADRO 2.

TIPOLOGIA DE ACTIVIDADES ECONOMICAS SUBTERRANEAS

-
- Trabajos o empleos no registrados ("off the books" o "moonlighting") remunerados en efectivo que evaden el pago de impuestos y/o las contribuciones a la seguridad social
 - Contrabando de mercancías.
 - Juegos ilegales.
 - Trabajo de inmigrantes ilegales.
 - Tráfico de drogas, tabaco y alcohol.
 - Operaciones de trueque de bienes y servicios.
 - Prostitución ilegal (en algunos países o ciudades la prostituciones ilegal).
 - Préstamos por fuera del mercado financiero (usualmente a tasas usurarias y no registradas.
 - Transacciones de bienes y servicios no reportadas o sub-reportadas la autoridad fiscal (automóviles usados, terrenos, casas, trabajos domésticos).
 - Sub o sobre facturación de importaciones e importaciones.
 - Corrupción, etc.
-

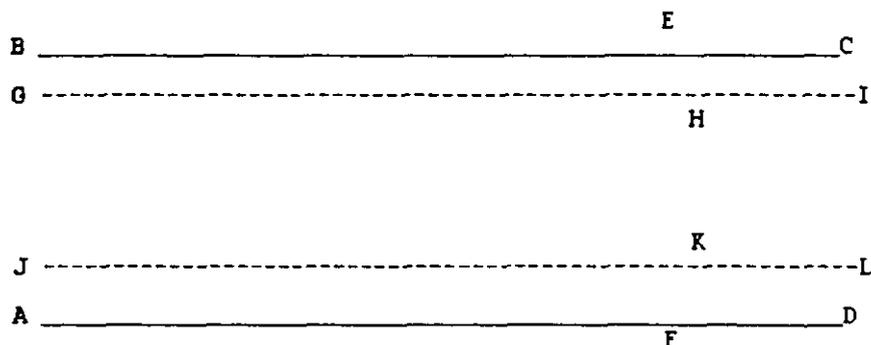
Fuente: Carson Carol S., 1984. en CEESP, 1987.

Economía subterránea y evasión fiscal.

El cuadro 3 representa gráficamente la metodología utilizada para medir la economía subterránea a partir de la evasión fiscal. La terminología técnica utilizada corresponde al enfoque econométrico de Vito Tanzi del Fondo Monetario Internacional (Vito Tanzi, 1982).

CUADRO 3.

PRESENTACION ESQUEMATICA DE LA ECONOMIA REGISTRADA Y NO REGISTRADA



- BCDA = Producto nacional bruto total (PNB)
- BEFA = PNB registrado o legal
- ECDF = PNB no registrado o subterráneo
- JKFA = Impuestos pagados o PNB registrado
- KLDF = Impuestos evadidos
- BCIG = Dinero total en circulación
- BEHG = Dinero legal utilizado
- ECIH = Dinero utilizado en actividades que evaden impuestos

Fuente: Tanzi Vito, 1982.

El rectángulo BCDA comprende la economía global. Se asume que esta economía consta de dos partes: la parte legal (BEFA) igual al PNB oficial o registrado y la parte subterránea o no registrada (ECDF) relacionada con las actividades que evaden impuestos. El area BCIG mide el dinero total en circulación necesario para el funcionamiento de la economía global. Este dinero esta constituido por el dinero total en efectivo y las cuentas de cheques en

circulación. BEHG mide el dinero necesario para las transacciones en la economía legal, mientras ECIH mide el dinero utilizado en las transacciones que evaden impuestos (economía subterránea). BEHG se refiere al dinero legal y ECIH al dinero ilegal. El rectángulo inferior (JLDA) mide el total de los impuestos por ingreso que serían pagados si la economía global fuera legal y, por tanto, tributaria. JKFA mide los impuestos realmente pagados, mientras KLDF mide los impuestos evadidos.

Si estimamos la cantidad de dinero presumiblemente utilizado en actividades ilegales (ECIH), tal cantidad podría ser multiplicada por la razón PNB registrado/dinero legal para obtener una aproximación de la economía subterránea. Esto implicaría el supuesto de que la velocidad ingreso del dinero en la economía subterránea fuera la misma que en la economía legal. Una vez que la economía subterránea ha sido medida, se podría calcular la evasión fiscal multiplicando ésta por la razón impuestos pagados/PNB registrado.

Tanzi²⁹ aplicó este método para calcular la economía

²⁹ Vito Tanzi (1982), Peter M Gutmann (1977) y Edgar L. Feige (1989), cuyos métodos se exponen en este capítulo, son reconocidos especialistas de la economía subterránea de los Estados Unidos.

subterránea y la evasión fiscal en Estados Unidos en el año de 1976. Los resultados muestran una economía subterránea que oscila entre un 3.4 y un 5.1% del PNB y una evasión fiscal de 4.5 a 6.7 billones de dólares. Sobre la base de un procedimiento más controvertido, las estimaciones indican que la existencia de impuestos, diferenciando su incremento, pudo haber generado una economía subterránea de entre 8.1 y 11.7% del PNB y una evasión fiscal de entre 10.6 y 15.4 billones de dólares.

CUADRO 4.

ECONOMIA SUBTERRANEA Y EVASION FISCAL EN LOS ESTADOS UNIDOS

Dinero ilegal • (1)	Dinero legal • (2)	Velocidad-ingreso del dinero legal (3)	Economía Subterránea • (4) - (1)(3)	Procentaje del PNB (5)	Evasión Fiscal • (6)
		Con bajos impuestos			
14.5	289.8	5.94	86.1	5.1	6.7
9.9	294.4	5.85	57.9	3.4	4.5
		Con cero impuestos			
31.5	272.8	6.31	198.8	11.7	15.4
22.5	281.8	6.11	137.5	8.1	10.6

• Billones de dólares.

Fuente: Tanzi Vito, 1982.

Economía subterránea y cuentas nacionales.

La cuantificación monetaria de la economía subterránea parte del supuesto de que el dinero en efectivo es el medio exclusivo de intercambio; se evita utilizar cheques para

evadir el sistema tributario. Cualquier economía necesita una cantidad determinada de dinero en efectivo para realizar sus operaciones normales; la presencia de actividades subterráneas exigirá una cantidad de efectivo superior a la normal. Así, cuantificar ese excedente equivaldría a estimar el valor de la economía subterránea.

Para cuantificar el excedente de dinero en efectivo es necesario elegir un periodo base de medición donde la razón monetaria sea normal, es decir, donde las actividades subterráneas sean inexistentes o, en todo caso, insignificantes. A partir de este periodo base se cuantifica el dinero ilegal que representaría la diferencia entre el valor de dinero necesario para efectuar las transacciones normales registradas en un año determinado y el valor de la moneda en curso o en efectivo. Para cuantificar la economía subterránea en términos del PNB se asume que la velocidad ingreso del dinero ilegal es la misma para el dinero legalmente usado.

Gutmann considera que las actividades subterráneas son el resultado neto de los elevados impuestos y de las restricciones gubernamentales y, por tanto, la razón monetaria C/D (dinero en efectivo/cuentas de cheques) sólo puede ser alterada por la presencia de actividades

subterráneas. En base al supuesto que la razón monetaria C/D es normal para el periodo de 1937-1941, Gutmann calcula el excedente de dinero en efectivo atribuible a la existencia de la economía subterránea. Este excedente se multiplica por el ratio PNB registrado/dinero legal lo cual arrojaría los ingresos debidos a la economía subterránea. Este método fue aplicado para la economía norteamericana en 1976 y arrojó una estimación de 176 billones de dólares para la economía subterránea. Los resultados para el año de 1979 arrojaron una estimación conservadora de 250 billones de dólares. Para ambos años, los cálculos representan un poco más del 10% del PNB registrado.

Por su parte, Feige utiliza el método de transacciones que deriva de la teoría cuantitativa del dinero de Irving Fisher. Esta teoría es descrita con la ecuación $MV=PT$ (volumen total de transacciones= volumen total de pagos). Si fuera posible obtener estimaciones independientes del volumen total de pagos y del volumen total de transacciones, la diferencia expresaría una estimación del volumen total de las transacciones subterráneas. No contando con este último dato (MV) se puede, sin embargo, obtener el volumen total de pagos (PT) y usarlo para calcular el volumen de ingresos subterráneos. La fórmula se despejaría

de la siguiente manera:

P_y = ingreso total

P_T = volumen total de pagos

$(P_y)_r$ = ingreso legal

C_{Vc} = velocidad efectivo

$(P_y)_u$ = ingreso "ilegal"

C_{Vd} = velocidad cuentas de cheques

$P_T = C_{Vc} + D_{Vd}$

$P_y = (P_y)_r + (P_y)_u$

$(P_y)_u = P_y - (P_y)_r = (C_{Vc} + D_{Vd}) - (P_y)_r$

En base al método de transacciones, Feige estima que la economía subterránea en Estados Unidos para 1976 osciló entre 225.5 y 369.1 billones de dólares y entre 541.7 y 704.4 billones para 1978. En relación al PNB, estas estimaciones oscilan entre el 13.2 y el 21.7% para 1976 y entre el 25.5 y el 33.1% para 1978.

CUADRO 5.

ESTIMACIONES DE LA ECONOMIA SUBTERRANEA EN LOS ESTADOS UNIDOS UTILIZANDO EL METODO MONETARIO

AÑO	TAMAÑO ESTIMADO (% DEL PNB)	METODO	FUENTE
1976	13-14	ratio c/d	Gutmann 1977, 1979
1976	22	transacciones	Feige 1979
1976	3.4-5.1	ratio c/d	Tanzi 1980
	8.1-11.7	modificado	
1979	28	ratio c/d	Feige 1980
		modificado	
1979	33	transacciones	Feige 1979
1979	27	transacciones	Feige 1980
		modificado	

Fuente: Frey, B.S., Pommeröhne, W.W. 1982.

Implicaciones de política económica.

La economía subterránea es, entonces, resultado de un sistema económico que, en periodos determinados, ejerce una fuerte presión con elevados impuestos, reglamentaciones y prohibiciones. De tal suerte, se estimula y fomenta el desarrollo de actividades económicas subterráneas que escapan al registro y contabilidad de las oficinas de ingresos e impuestos del gobierno federal. Es por ello que el estudio de este fenómeno rebasa los límites de la investigación meramente académica y se inserta en la preocupación de las oficinas de gobierno (Internal Revenue

Service y General Accounting Office) que consideran a las actividades subterráneas como una grave anomalía del sistema económico que hay que corregir, sobre todo, porque la presencia de actividades no gravadas disminuye el potencial tributario a pesar de los innumerables esfuerzos por elevarlo.

En relación a la Contabilidad Nacional, los ingresos no reportados distorsionarían las estadísticas oficiales dificultando el diseño y la efectividad de la política económica. La información "contaminada" oscurece la comprensión del acontecer económico y esto es grave en la medida que "el conocimiento del sistema social es parte integral de la conducta dinámica del sistema"³⁰. Especial atención merece la sobreestimación de las tasas de desempleo. Los ocupados de la economía subterránea se consideran normalmente como desempleados al responder a las encuestas oficiales si no tienen también ocupación en la economía estructurada. Así, la instrumentación de programas especiales de empleo (que se aplican en el mercado formal) puede dar como resultado una simple transferencia de trabajadores de los mercados informales a los formales, y

³⁰ Robert Alford. "Information distortions in social systems: the underground economy and other observer-subject-policymaker feedbacks". The Underground Economies. Cambridge University Press. USA. 1989., p. 58.

como consecuencia, la tasa de desempleo permanecería al mismo nivel.

En resumen, los principales métodos de estimación indirecta de la economía subterránea son 1) el método de discrepancias entre ingresos y gastos que supone que el superávit o diferencia entre éstos proporcionaría una aproximación de su tamaño 2) el método de la auditoría fiscal que consiste en calcular el monto de impuestos que deberían recaudarse en un ejercicio determinado si se cumplieran todas las disposiciones impositivas legales y en base al cual se puede estimar el volumen de fraude existente 3) el método de diferencias entre las tasas de participación laboral cuyo objetivo sería evaluar el volumen del trabajo irregular y 4) el método monetario que supone que las transacciones dentro de la economía subterránea son fundamentalmente de carácter monetario y que tendería a cuantificar, con diferentes metodologías, la cantidad de dinero en efectivo que circula por ese sector de la economía.

En Estados Unidos han sido aplicados tres de los cuatro métodos descritos y las estimaciones que arrojan en términos del PNB residual son las siguientes: el método de discrepancias entre ingresos y gastos arroja una estimación

de aproximadamente 4% del PNB; el método de auditoría fiscal da una estimación de entre el 6 y el 8% del PNB; el método monetario arroja, a través de la aplicación del radio de demanda de dinero C/D, una estimación de entre el 8 y 14% del PNB y del 22% en base al método de transacciones. A pesar de que el enfoque residual del PNB es eminentemente razonable si tomamos en cuenta la inexistencia de registros oficiales de las empresas subterráneas, observamos, sin embargo, que los resultados obtenidos por métodos indirectos son absolutamente dispares.

A pesar que la aplicación de las metodologías derivadas de las encuestas nacionales de empleo, como la que más adelante analizaremos, son las más generalizadas para el caso de los países latinoamericanos; las metodologías econométricas, sobre todo las monetaristas, se convirtieron en el paradigma a seguir por el sector empresarial en estos países. En México, por ejemplo, el Centro de Estudios Económicos del Sector Privado, CEESP, hizo en 1985 estudios de medición de la economía informal y la evasión fiscal en base al método de ecuación de la demanda de efectivo y de insumo físico, el primero de los cuales ha sido descrito arriba.

EL SECTOR INFORMAL URBANO.

La noción de informalidad tiene su origen en las teorías desarrollistas que florecieron en América Latina en la década de los sesentas y que suponían que el sector moderno de la economía absorbería la fuerza de trabajo excedente en la medida que se avanzara en el camino de la industrialización. Sin embargo, la persistencia del desempleo y subempleo estructural dió lugar a la conceptualización de la marginalidad y/o informalidad ubicando a los trabajadores informales como "masa marginal" o "polos marginales" de desarrollo. El concepto implica la exclusión sistemática de los trabajadores informales y/o marginales de las relaciones sociales, políticas y culturales que se establecen en una determinada formación social.

En rigor, el sector informal reconoce dos orígenes. Uno, de carácter estructural, que se explica a partir del desfase que se produce en las últimas décadas entre la demanda de empleo del sector moderno y el ritmo de crecimiento de la fuerza laboral y, el otro, de carácter coyuntural, que se manifiesta en el grupo de desocupados del sector formal cuando, en periodos recesivos, son expulsados de la planta productiva. Así, el sector informal estaría

conformado por el conjunto de puestos de trabajo autogenerados por la fuerza laboral excluida del sector moderno de la economía.

Desde esta perspectiva se destaca la relación causal entre economía informal y crisis económica en contraste con los métodos monetaristas antes descritos que enfatizan la determinación de las presiones fiscales en la proliferación de actividades económicas subterráneas relegando el contexto económico y social a un segundo plano.

En períodos recesivos de la economía, los trabajadores excluidos del sector formal recurren a la autogeneración de puestos de trabajo con el objeto de mejorar sus ingresos en el marco de una estrategia de sobrevivencia. Se trata de una fuerza de trabajo excedente en condiciones de desempleo y subempleo por ingresos. Se trata de trabajadores sin posibilidades de integrarse al sector moderno (formal) de la economía (sector público, privado y laboral-corporativo) debido a su escasa o nula demanda de empleo o que han sido expulsados de él como efecto de las políticas de ajuste estructural (las políticas de austeridad salarial se acompañan de recortes de personal, sobre todo en el sector público para abatir el déficit presupuestal). Y, los subempleados, como trabajadores que buscan mejorar sus

reducidos ingresos con actividades económicas complementarias regularmente dentro del sector informal urbano.

Desde este enfoque, el total de ocupados es segmentado en dos grandes grupos. Por una parte, el subconjunto de los empleados en los puestos ofertados por el sector moderno; por otra, el subconjunto de los informales. A su vez, el excedente bruto de fuerza laboral se puede explicar como la suma de informales más desempleados abiertos³¹.

³¹ El concepto del Sector Informal Urbano expuesto es desarrollado por Daniel Carbonetto y Eliana Chávez. "Sector Informal Urbano: heterogeneidad del capital y excedente bruto del trabajo". Socialismo y Participación. Lima, Perú., junio de 1984.

CUADRO 6.

EL SECTOR INFORMAL URBANO COMO PARTE DE LA PEA

Excedente Bruto	Desempleo abierto
PEA Ocupados Modernos (SF)	Independientes Patrones de microempresas
Ocupados informales (SIU)	Asalariados de microempresas Trabajadores familiares no remunerados

Fuente: Daniel Carbonetto. Socialismo y Participación. Perú, 1984.

Se identifican como participantes del sector informal a cuatro grupos claramente diferenciados: los trabajadores "por cuenta propia", los trabajadores sin pago y/o familiares no remunerados, y los trabajadores y dueños de los pequeños negocios informales. Sin embargo, la definición

operacional del sector informal presenta serias dificultades debido a la imposibilidad de determinar el universo, con un nivel estadísticamente aceptable, de las actividades económicas que desempeñan dado que no existe un registro de unidades productivas informales como se podría obtener de las empresas formalmente registradas. En base a esta dificultad, se utiliza regularmente el método de encuestas que se aplica en el área de la industria, la construcción, el transporte, el comercio y los servicios; excluyéndose las áreas de minería, bancos, aseguradoras y servicios públicos que por lo general pertenecen al sector moderno.

Entre los criterios utilizados para identificar las microempresas del sector informal urbano en las cinco áreas señaladas se pueden destacar los siguientes:

CUADRO 7

MICROEMPRESAS DEL SECTOR INFORMAL URBANO.

1.- Industria. Las microempresas de producción pueden ser incluidas en el sector informal si cumple con una o más de las siguientes condiciones:

- (a) Emplea 10 personas o menos (incluyendo trabajadores de medio tiempo y eventuales.
- (b) Opera sobre una base ilegal contraria a las reglamentaciones del gobierno.
- (c) Los miembros de la familia del jefe trabajan en la microempresa.
- (d) No se observan horarios ni días establecidos de trabajo.
- (e) Se trabaja bajo premisas temporales y en lugares distintos.
- (f) No se usa electricidad en el proceso de producción.
- (g) No se depende de instituciones financieras formales para satisfacer necesidades crediticias.
- (h) Las mercancías son normalmente distribuidas directamente al consumidor final.
- (i) Casi todos los que trabajan en ella cuentan con menos de 6 años de escuela formal.

2.- Construcción.

- (a) Cualquiera de 1 (a)-(c) o (i) arriba.
- (b) No se cuenta con equipo o maquinaria pesada.
- (c) Se contemplan actividades de construcción temporales.

3.- Transporte.

- (a) Cualquiera de 1 (a)-(e), (g) o (i) arriba.

4.- Comercio.

- (a) Cualquiera de 1 (a)-(e) arriba.
- (b) Incluye mercancías de segunda mano o venta de comidas preparadas

5.- Servicios.

- (a) Cualquiera de 1 (a)-(e) arriba.

Fuente: S. V. Sethuraman. ILO. 1976.

La importancia social de esta fuerza de trabajo excedente que, sin embargo, forma parte del mercado de trabajo ha sido destacada a través de diversos estudios. De acuerdo a Nacional Financiera, sobre un total de 28 millones de personas económicamente activas, 7.8 millones encontrarán empleo en el sector informal en 1990³². Otro indicador relativo es el grado de asalariamiento que desciende de 86% en 1982 a 76% en 1985 y se mantiene en cerca de 73% para el periodo 1990-1993. A su vez, el número de trabajadores "por cuenta propia" y no remunerados se incrementa de 14% a 24% con respecto al total de empleados en este mismo periodo. Para 1990, éstos representan el 22.9% y para el primer trimestre de 1993 desciende a 21.7%. 33

Aún cuando las cifras reflejan una realidad insoslayable, no existe una categoría de análisis adecuada que, a partir de la noción de "sector informal urbano", de cuenta de la racionalidad operativa de los trabajadores informales.

³² La estimación proviene de Nacional Financiera. La economía mexicana en cifras. México, D.F., 1986. Citado en Merilee S. Grindle. "The Response to Austerity: Political and Economic Strategies of Mexico's Rural Poor".

³³ INEGI. Cuadernos de Información Oportuna. Núms. 238 y 243. Enero y junio de 1993.

A pesar del discurso político e ideológico institucional sobre los "marginales" o "informales" que los ubica dentro de una estructura social dividida en dos grandes sectores (formal e informal), la noción de "sector informal urbano" no existe sino como una representación social que se sustenta fragmentariamente en las teorías de la marginalidad estructural y/o de la dependencia y que en la actualidad son subsumidas dentro del marco de las políticas neoliberales y de reforma del Estado.

Estudios del sector informal en México.

Más que estudios específicos sobre el sector informal, los realizados durante los años de 1975 a 1987 en México, en línea análoga a la cumplida en otros países de América Latina, son estudios generales sobre la pobreza y la marginalidad. De la literatura revisada durante este periodo por el Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC), la cual registra 54 títulos, sólo 11 de ellos son estudios específicos sobre el sector:

PNUD/OIT. (1979). Algunas Interpretaciones sobre el Sector Marginal o Informal Urbano.

STPS. México. Cortez. Fernando. (1987) Informalidad: Un indicador en busca de conceptos?

FLACSO. México. STPS. (1979). La Población Ocupada Informal Urbana. Su Delimitación y Caracterización. Dirección de Empleo. México.

STPS. (1976). La Ocupación Informal en Areas Urbanas. Encuesta Complementaria a Encuesta Continua sobre Ocupación. México.

STPS. (1985) Características de la Ocupación Informal Urbana. México.

STPS. (s/f) Utilización de la ENEU para el Análisis del Setor Informal Urbano. Documento interno. México.

SPP (s/f). Encuesta Nacional de Empleo Urbano (ENEU). Dirección de Empleo. México.

PREALC/OIT. (s/f). Barreras Institucionales de Entrada al Sector Informal en la Ciudad de México. México.

STPS. (1979). Propuesta para el Desarrollo de la Organización Social para el Trabajo en el SIU. Comisión Consultiva del Empleo y la Productividad. México.

Samaniego de Villarreal, Norma. (1982). Estructura Productiva y SIU. IEPES del PRI. México.

Mertens. L. (1983). Acerca de la Capacitación y la Productividad en el SIU. PNUD/OIT. STPS. México

CUADRO 8

LITERATURA ESPECIFICA SOBRE EL SIU EN MEXICO (1975-1987)

AUTOR/ FECHA	FUENTE DATOS	DEFINICION OPERACIONAL	RESULTADOS/ CONCLUSIONES	ESTADI STICAS
BANAMEX 1982	Encuesta Población subemplea 250 caso da Cd. Méx.		Disminución del em pleo asalariado	sd
STPS s/f * 1979	sd	Población subemplea da y desempleada	Propuesta oficial de organización social	sd
FLACSO Cortés, Fernando	Biblio Unidad doméstica gráfica u. de producción		Dinámica específica de f. t. excedente	
STPS 1979	Encuesta Trabajadores con complem. ingresos de hasta SPP.1976 1 salario mínimo		Información sobre la magnitud del SIU	
STPS s/f * 1975	Biblio	Sector excluido del crecimiento indus- trial	Propuesta de inves tigación empírica	sd
STPS 1985	Encuesta Trabajadores con complem ingresos de hasta		Información sobre la magnitud del	

STPS s/f *1970	Censo de Asalariados/no Pobla- ción	ingresos mens. men. a 699 pesos	Información magni tud del SIU y pro puestas apoyo	
CANACIN TRA 1985	X Censo Indust.. 1976	Microempresas	Critica a las hi pótesis informa listas	sd
Giner, Francis co 1987	Invest del autor	Microempresas	Heterogeneidad del SIU	sd
OIT,1983 Mertens, Leonard	SPP/STPS	Ocupados con ingre sos salario minimo	Propuestas de ca pacitación y prod	sd
PREALC s/f *1976	UCECA	Nivel de ingresos y otros indicadores	Políticas de fomen to del sector	
IEPES 1982	sd	Actividades preca rias	La seguridad so cial	sd

Fuente: PREALC/OIT. 1991.

EL CENTRO DE ESTUDIOS ECONOMICOS DEL SECTOR PRIVADO A. C.

Según la evaluación del Centro de Estudios Económicos del Sector Privado (C.E.E.S.P., 1987), el tamaño de la economía sumergida en México pasó de representar el 13.8% del PIB en 1971 al 25.7% en 1985. Por tanto, las actividades no registradas se duplicaron en los años setenta, representando en el primer quinquenio de los ochenta valores entre el 25% y 33% del PIB medido en las estadísticas oficiales. Sus estimaciones para 1985 implican una pérdida de ingresos fiscales de al menos el 26% de los obtenidos.

El estudio se realizó mediante los métodos de la ecuación de la demanda de efectivo -consistente en medir las actividades subterráneas a través de la cantidad de efectivo utilizada en sus transacciones determinando el efecto de los cambios impositivos sobre la demanda de dicho efectivo- y el método del "insumo físico" -basado en el supuesto de la relación existente entre el consumo de ciertos inputs, en este caso concreto la energía eléctrica, y el nivel de actividad económica oficialmente medida-, elegidos en función de las disponibilidades de información existentes y de las posibilidades de contraste que su diferente naturaleza proporciona.

CUADRO 9
MEXICO: ESTIMACION DE LA ECONOMIA SUBTERRANEA Y PERDIDA FISCAL EQUIVALENTE,
1960-1985

(Miles de millones de pesos)

AÑOS	Dinero Ilegal (a)	Velocidad Ingreso del Dinero** (b)	Valor de la Economía Subterránea [(a)x(b)]	Como % del PIB	Pérdida Fiscal Equivalente
1960	-0.3	10.2	-	-	-
1961	-0.6	10.5	-	-	-
1962	-0.1	10.4	-	-	-
1963	0.4	10.2	4.1	2.0	0.3
1964	0.8	10.0	8.0	3.2	0.6
1965	1.8	10.0	18.0	6.7	1.3
1966	1.1	10.3	11.3	3.8	0.8
1967	2.5	10.3	25.8	7.9	1.9
1968	4.0	10.3	41.2	11.4	3.3
1969	4.5	10.4	46.8	11.8	3.8
1970	5.7	10.5	59.9	13.5	4.9
1971	6.3	10.7	67.4	13.8	5.5
1972	8.1	10.7	86.7	15.4	7.4
1973	10.0	10.5	105.0	15.2	9.4
1974	16.0	11.3	180.8	20.1	18.2
1975	26.6	11.3	300.6	27.3	34.0
1976	30.5	11.5	350.8	25.6	39.7
1977	41.5	12.2	506.3	27.4	59.8
1978	56.9	11.5	654.4	28.0	81.8
1979	68.9	11.1	764.8	24.9	99.4
1980	121.4	11.7	1,420.4	33.2	217.3
1981	142.6	12.0	1,711.2	29.1	251.6
1982	278.5	13.3	3,704.1	39.3	559.3
1983	303.9	16.6	5,044.7	29.4	590.2
1984	447.7	18.0	8,058.6	28.0	910.6
1985	644.2	18.2	11,724.4	25.7	1,278.0

** PIB/M,

FUENTE: Centro de Estudios Económicos del Sector Privado A. C. [1986].

CUADRO 10
MEXICO: ESTIMACION DE LA ECONOMIA SUBTERRANEA CON EL METODO DEL INSUMO
FISICO 1960-1985

	Consumo de Energia Observado*	Valor del Factor Constante	PIB Teórico+	PIB Medido+	Valor de la Econ. Sub-terránea+	Como % del PIB
1960	11,3710.0	60030	189,420.8	225,447.5	-36,026.7	-15.98
1961	12,3570.0	60030	205,845.8	236,561.8	-30,716.0	-12.98
1962	13,2480.0	60030	220,688.3	247,614.6	-26,926.3	-10.87
1963	14,2490.0	60030	237,363.2	267,395.7	-30,032.5	-11.23
1964	15,8920.0	60030	264,732.7	298,662.4	-33,929.7	-11.36
1965	17,3570.0	60030	289,137.0	318,030.0	-28,893.0	-9.08
1966	18,9630.0	60030	315,890.2	340,074.3	-24,184.2	-7.11
1967	20,7880.0	60030	346,291.4	361,396.7	-15,105.3	-4.18
1968	22,9220.0	60030	381,840.1	390,798.6	-8,958.5	-2.29
1969	25,7270.0	60030	428,566.5	415,521.1	13,054.4	3.14
1970	28,7940.0	60030	479,657.3	444,271.4	35,385.9	7.96
1971	31,5420.0	60030	525,434.1	462,803.8	62,630.3	13.53
1972	34,7670.0	60030	579,156.9	502,085.9	77,071.0	15.35
1973	37,4890.0	60030	624,500.7	544,306.7	80,194.0	14.73
1974	41,1490.0	60030	685,469.8	557,568.0	107,901.8	18.68
1975	43,7100.0	60030	728,131.6	609,975.8	118,155.8	19.37
1976	46,6770.0	60030	777,556.6	635,831.3	141,725.3	22.29
1977	50,7200.0	60030	844,905.8	657,721.5	187,184.3	28.46
1978	55,9520.0	60030	932,061.7	711,982.3	220,079.4	30.91
1979	60,0140.0	60030	999,727.4	777,162.6	222,564.8	28.64
1980	62,4830.0	60030	1'040,857.0	841,854.5	199,002.1	23.64
1981	68,2390.0	60030	1'136,742.0	908,764.8	227,976.7	25.09
1982	73,2340.0	60030	1'219,949.0	903,838.6	186,334.9	20.62
1983	74,8350.0	67176	1'114,006.0	856,173.6	257,832.6	30.11
1984	79,5940.0	67176	1'184,850.0	887,647.4	297,202.6	33.48
1985p	84,7680.0	67176	1'261,873.0	911,544.1	367,296.6	38.43

* GWT

+ Millones de pesos de 1970

p Provisional

FUENTE: Centro de Estudios Económicos del Sector Privado A. C., 1986.

En 1985, el Centro de Estudios del Sector Privado (CEESP) realizó, en base a la ecuación demanda en efectivo de Tanzi, una estimación cuantitativa del tamaño de la "economía subterránea" en México.

"Los resultados muestran claramente que el valor de la economía subterránea en el periodo analizado (1960-1985) registró un aumento constante, acelerándose en forma significativa en los últimos quince años. De representar en 1971 alrededor de 67 mil millones de pesos, su valor en 1985 fue de cerca de 11.7 billones de pesos; en términos del PIB, estos valores significaron el 13.8% y el 25.7% respectivamente. No obstante, el cálculo de la economía subterránea arroja una cifra sorprendentemente alta en 1982 (39.3% del PIB) y un abrupto descenso de 10 puntos porcentuales en 1983 como resultado principalmente de los bruscos cambios que experimentaron esos años las variables monetarias, por una parte, y de la drástica caída del producto, por otra; factores que afectaron conjuntamente el método de estimación.

[En el periodo analizado] la pérdida fiscal pasó de 5,500 millones de pesos en 1971 a 1,278 billones de pesos en 1985 equivalente al 13.7% y 25.7% de los ingresos tributarios de esos años respectivamente. Para darnos una

idea concreta de lo que representa esta pérdida fiscal baste señalar que la cifra correspondiente a 1985 fue igual al 88% de la recaudación total del Impuesto al Valor Agregado de ese ejercicio (CEESP;1987., pp. 75 y 77).

LA ENCUESTA NACIONAL DE ECONOMIA INFORMAL.

Después de una década de levantar encuestas sobre ocupación informal, el INEGI retrocede en su interés de medir el tamaño del sector informal urbano en términos del número de sus participantes (Encuesta de la Ocupación Informal en Areas Urbanas, 1979) y apunta a la caracterización cualitativa del fenómeno de la "informalidad económica" en sus rasgos relativos a la condición ocupacional de sus participantes, las clases de actividad económica, el tipo de negocios y su relación con los registros administrativos (ENEI, 1989).

La Encuesta de la Ocupación informal en Areas Urbanas (SPP,1979) reveló en sus resultados la confusión inherente en las definiciones arbitrarias sobre el "sector informal urbano". Al definir a sus participantes como aquellos que además de estar insertos en relaciones laborales no formalizadas tenían ingresos menores a 1.1 salarios mínimos, la encuesta terminó por ubicar a casi un tercio de los trabajadores informales dentro del sector formal de la

economía y sólo a dos tercios dentro de los que ganaban menos del salario mínimo.

Diez años más tarde, la Encuesta Nacional de Economía Informal (INEGI, 1989) utiliza una nueva metodología cuyo universo de estudio está delimitado por los trabajadores por cuenta propia y los patronos de las pequeñas unidades económicas bajo el supuesto que en éstas últimas se concentran mayormente los rasgos de la "informalidad económica". En términos operativos, ya no se habla de lo que es o no es informal sino de grados de informalidad lo cual refleja desinterés por delimitar a un supuesto "sector informal urbano" y atender, en cambio, la extensión o grado de la informalidad dentro de un sistema económico determinado.

La estadística oficial no apunta a definir a un sector determinado de la economía sino a caracterizar los rasgos de informalidad en un sistema de relaciones económicas vistas en su conjunto.

El estudio de la Encuesta Nacional de Economía Informal tiene un doble objetivo. Por una parte, cuestionar la existencia del "sector informal urbano" en tanto categoría de análisis científico a la luz de una serie de definiciones operacionales sujetas a valoraciones e intereses

determinados y, por otra, avanzar en la instrumentación de observaciones empíricas sobre el fenómeno de la informalidad económica en base a la metodología y los hallazgos preliminares de la Encuesta Nacional de Economía Informal del INEGI.

La Encuesta Nacional de Economía Informal (INEGI;1990) arroja información sobre las características generales del "sector informal urbano": los participantes (dueños de microempresas y trabajadores por cuenta propia) los negocios (clases de actividad, gastos, rendimientos, equipamientos) los registros administrativos (SHCP, IMSS, SECOFI, Cámaras).

La ENEI es una encuesta de hogares y establecimientos levantada del 5 de dic de 1988 al 28 de feb de 1989 en 5 areas metropolitanas: la ciudad de México, Guadalajara, Monterrey, Puebla y León y en dos ciudades fronterizas; Ciudad Juárez y Tijuana. La muestra, obtenida de la Encuesta Nacional de Empleo Urbano, fue de 3,459 negocios con 5 o menos empleados en las distintas ramas económicas de manufacturas, comercio minorista, servicios de reparación, construcción privada de vivienda y preparación de alimentos.

En relación a los participantes del "sector informal urbano", la ENEI destaca en su composición a los trabajadores por cuenta propia (56.6%), los trabajadores

familiares no remunerados (17.9%) de los cuales 80% son mujeres, los asalariados de microempresas (15%) y los patronos que participan en el proceso productivo (9.6%). La predominancia de los trabajadores por cuenta propia se traduce en el peso de los negocios unipersonales: el 68.8% de los negocios no tiene empleados y el 20% ocupa entre uno y tres trabajadores.

En relación a los negocios, la principal rama de actividad es el comercio minorista (45%) y le siguen en menor escala los servicios de reparación, la preparación de alimentos y la construcción de vivienda privada. Sólo el 21% de los locales se encuentra en la vía pública contra 45% que se ubican en los domicilios (24% en el domicilio del cliente y 21% en el domicilio del trabajador). Sin embargo, en específico, para el comercio minorista y la preparación de alimentos, el 68% y el 44% de los locales se encuentran en la vía pública.

Finalmente, en relación a los registros administrativos, los negocios no están registrados en la SHCP (59%), en el IMSS (96.4%) y en la SECOFI (83%). De los que sí están inscritos en la SHCP, el 37% lo hace como causante menor y solo el 1.1% como causante mayor.

CUADRO 11.

MEXICO: EMPLEO INFORMAL POR POSICION LABORAL.

Posición laboral	Personas	Porcentajes
PROPIETARIOS	2,187,379	66.2
Empleadores	317,117	9.6
Autoempleados	1,870,262	56.6
TRABAJADORES	1,119,122	33.8
Socios	24,594	0.7
Asalariados	496,734	15.0
Sin pago	593,173	17.9
-Familiares	582,726	17.6
-No familiares	10,447	0.3
No especificados	4,621	0.2
TOTAL	3,306,501	100.0

Fuente: Encuesta Nacional de Economía Informal, Mexico, 1990

REPORTE SOBRE LOS MERCADOS LABORALES FRONTERIZOS.

Recientemente, el profesor Bryan Roberts publicó un reporte de investigación sobre los mercados laborales en México desde una perspectiva regional³⁴. Es un estudio comparativo entre las ciudades fronterizas de Tijuana, Laredo, Juárez y Matamoros y los centros metropolitanos de ciudad de Mexico, Guadalajara y Monterrey. En conjunto, las primeras destacan como ciudades en transición dentro de un contexto de reestructuración económica que privilegia el desarrollo industrial orientado hacia las exportaciones sobre aquéllas que anteriormente soportaron el modelo de sustitución de importaciones.

El análisis comparativo regional es, desde su perspectiva, fundamental para explicar las diferencias y similitudes de los mercados laborales en México así como para identificar las tendencias generales en su desarrollo desigual a partir de un proyecto más amplio de integración económica.

La extrapolación regional deriva de los efectos territoriales de la reestructuración económica que privilegia un desarrollo sobre bases productivas orientadas hacia el

³⁴ Bryan Roberts, op. cit., pp. 33-65.

exterior (el sector maquilador, agroexportador mineroextractivo) en los estados del norte de México.

Para algunos autores, la reestructuración capitalista origina no sólo desigualdades interregionales sino económicas (circuitos formales e informales de la economía) y sociales (sectores sociales excluidos de la modernización) 35.

La preocupación central del autor reside en redefinir el papel de las empresas de pequeña escala como fuente generadora de empleo urbano para sectores de bajos y medianos ingresos en condiciones de subempleo y desempleo estructural que se agravan como resultado de la recesión económica y las sucesivas políticas de ajuste de corte neoliberal. El autor compara la contribución al empleo de las grandes empresas con aquellas de pequeña escala considerando la participación de cuatro segmentos sociales: los propietarios y trabajadores de pequeñas empresas, los trabajadores por cuenta propia y los trabajadores asalariados de las grandes empresas.

Uno de los aciertos de Roberts es haber ampliado el universo de análisis a empresas de menos de 50 trabajadores

35. Ver Emilio Pradilla Cobos. "Las políticas neoliberales y la cuestión territorial". Sociológica. Año 5. Núm 12. UAM-Azcapotzalco. Ene-Abril 1990., pp. 47-73. Daniel Hiernaux Nicolas. "Región, regionalismo y modernización en América Latina". Ciudades. Núm. 18. Abril-Junio 1993. RNIU. México., pp. 3-11.

con el cual supera las limitaciones implícitas al criterio de microempresas utilizado por los estudiosos del sector informal urbano.

Aunque existen múltiples criterios en la definición del sector informal urbano, el estatus ocupacional parece ser el más extendido (OIT, PREALC, STPS, INEGI). Los patrones y empleados de las microempresas, los trabajadores por cuenta propia y los trabajadores familiares no remunerados son considerados como participantes del sector.

El término "microempresa" es utilizado para los negocios con un máximo de 5 trabajadores cuya principal característica es la precariedad económica. Asimismo, son considerados otros atributos: ausencia de contratos de trabajo, de beneficios sociales, de filiación sindical y, para el caso de los trabajadores por cuenta propia y microempresarios, la no afiliación a organizaciones de negocios o cámaras, la no tenencia de permisos de operación y el no acceso al crédito bancario.

El criterio de pequeña empresa utilizado por Roberts no es fortuito: se debe a una toma de posición frente al debate sobre el papel del sector informal urbano como depositario de las actividades económicas marginales o como fuente de ingreso y empleo que cualitativamente rebasa, con la

acumulación, los marcos de la sobrevivencia económico-familiar de los segmentos sociales más pauperizados³⁶.

Las teorías de la marginalidad social como férreo antecedente de la informalidad dificultaron la comprensión de los circuitos informales de la economía al restringirlos a los segmentos marginales de la población que, sin lugar a dudas, fueron los primeros en instrumentar sus mecanismos. Sin embargo, es en los segmentos de medianos ingresos donde el sector informal adquiere un significado crucial para el conjunto de la economía en términos de viabilizar una nueva modalidad de la acumulación de capital que privilegia formas flexibles de organización del trabajo y la producción frente a la rigidez y obsolescencia de la estructura de las grandes empresas.

El desarrollo de la pequeña empresa en el contexto urbano tiene, nos dice el autor, diferentes implicaciones

36 Ver Alejandro Portes, Manuel Castells, Lauren Benton. *The Informal Economy. Studies in Advanced and Less Developed Countries*. The Johns Hopkins University Press, 1989., pp. 11-37. Roberts Bryan. "The Dynamics of Informal Employment in Mexico". En *Work Without Protections: Case Studies of the Informal Sector in Developing Countries*. U.S. Department of Labor. Bureau of International Labor Affairs, 1993., pp. 101-125. Para una interpretación del debate, ver Priscilla Connolly. "Dos décadas de sector informal". *Sociológica*. Año 5, Núm. 12. UAM-Azcapotzalco. Ene-Abril 1990., pp. 75-94.

para Estados Unidos y para México. En el primero, las grandes empresas intensivas en trabajo, como las plantas ensambladoras, se han desplazado a México en busca de mano de obra barata; por el contrario, las pequeñas empresas intensivas en trabajo han incrementado su actividad en las ciudades estadounidenses pagando bajos salarios a una mano de obra compuesta principalmente por mujeres e inmigrantes no sindicalizados y operando ilegal y semilegalmente para reducir costos.

En México, continúa el autor, el desarrollo de la pequeña empresa manufacturera es obstaculizada por las grandes empresas orientadas hacia la exportación que la enfrentan severamente, a nivel de la competencia internacional, con la importación de mercancía a bajos precios. Sin embargo, la pequeña empresa genera múltiples oportunidades de empleo que, en una primera etapa de industrialización, se concentró en actividades comerciales y de servicios personales para la población urbana de bajos ingresos y que, en el presente, aunque marginales, subsisten al lado de actividades comerciales y de servicios productivos sofisticados como resultado de una nueva etapa de industrialización y de la madurez de las ciudades: los

servicios para los grandes negocios, las cadenas de restaurantes y supermercados.

En este sentido, se observa dentro del sector informal un diferencial en los ingresos generados a partir de la presencia ocupacional de profesionales y técnicos y de trabajadores no especializados que a su vez difieren de región a región en tanto que no se observa un patrón homogéneo de oportunidades de empleo informal a nivel nacional. Precisamente, el punto a que llega el autor es que las actividades económicas informales se identifican mayormente con la pobreza en las ciudades metropolitanas que en las fronterizas.

Oportunidades de ingreso e informalidad.

Utilizando datos de la Encuesta Nacional de Empleo Urbano de 1986/87, el profesor Roberts aplica la técnica del análisis de regresión para observar el comportamiento del ingreso en términos de su relación con múltiples variables independientes: el sector económico (secundario y terciario), la posición en el trabajo (propietarios y trabajadores de pequeñas empresas, trabajadores por cuenta propia, trabajadores asalariados de grandes empresas), ocupación (profesional, técnica, artesanal y no especializada), el capital humano (educación y experiencia laboral), el estatus

familiar, civil y migratorio. En la interpretación de los resultados se identifican diferencias y similitudes entre los mercados laborales fronterizos y metropolitanos.

Por sector económico, se encuentra una asociación más positiva en las metrópolis que en la frontera en relación a los ingresos devengados en la manufactura dado que el capital humano es de mayor calificación en la primera región. Por el contrario, el sector del comercio y los servicios en la frontera observa una relación positiva significativa con respecto a la manufactura para el conjunto de los trabajadores. Tanto en servicios productivos y personales la relación es fuerte en la frontera mientras que en las metrópolis sólo los primeros resultan con una asociación positiva.

Por posición en el trabajo, tanto en la frontera como en la metrópoli, los ingresos de los pequeños empresarios son superiores a los ingresos de los trabajadores en las grandes empresas pero sólo en la frontera, los trabajadores por cuenta propia y los trabajadores de las pequeñas empresas observan una relación positiva con respecto a los ingresos de los trabajadores de las grandes empresas. Por el contrario, los trabajadores por cuenta propia en las metrópolis reciben

ingresos inferiores que los trabajadores asalariados de las grandes empresas.

Por tipo de ocupación, los hallazgos sugieren un mercado laboral menos estructurado y más fluido en las fronteras que en las metrópolis. Las pequeñas empresas ofrecen mayores ventajas en la frontera que desventajas por no contar con un estatus ocupacional calificado como es el caso de las metrópolis. Sin embargo, en términos generales, los trabajadores de las metrópolis y las frontera ganan menos en ocupaciones no especializadas al margen de su educación o experiencia laboral.

La educación y la experiencia laboral como indicadores del capital humano muestran un poderoso efecto tanto en las fronteras como en las metrópolis: los trabajadores que tienen 9 o más años de educación ganan aproximadamente 20% más que aquéllos que tienen entre 6 y 8 años. La experiencia laboral al término de la educación también mostró un efecto positivo aunque en los trabajadores de más edad se encontró una tendencia hacia la baja en sus ingresos.

Por otra parte, se analizan las determinantes de la posición en el trabajo (quiénes ocupan los puestos de trabajo?) en función del capital humano, estatus familiar y migratorio. Entre éstas, destacan dos datos significativos

para la frontera: 1) la proporción de ocupados en la pequeña empresa es mayor para los jefes de familia que para sus esposas, hijos u otros miembros. Por el contrario, la proporción de éstos últimos es mayor en las metrópolis y 2) el papel del empleo de las grandes empresas es menos significativo en la frontera que en las metrópolis. El carácter de empleo complementario para la economía familiar en las grandes empresas de la frontera es equiparable con el papel suplementario de las pequeñas empresas para el caso de las metrópolis.

Tomando como base estos hallazgos, los mercados laborales informales revisten características de mayor precariedad económica en las ciudades principales que en las fronterizas. La relación economía informal y pobreza urbana deviene en una asociación más consistente para el caso de los centros metropolitanos analizados.

En contraste, el empleo en las grandes empresas maquiladoras representa la vía más común de encontrar trabajo para los asalariados que inician su vida laboral. Una forma de empleo mal remunerado y a corto plazo. Sin embargo, a largo plazo, las expectativas de los trabajadores están puestas en las pequeñas empresas que, en la frontera,

presentan mayores y mejores oportunidades de ingreso que en las ciudades principales.

Bryan Roberts concluye su reporte estableciendo que un posible escenario de la división internacional del trabajo basado en el desplazamiento de las industrias de bajos salarios hacia los países en vías de desarrollo residiría, aunque prematuro decirlo, en el cambio de dirección de la naturaleza de la vida laboral: un incremento en la participación de la fuerza de trabajo femenina, empleos mal remunerados para hombres y mujeres en sus primeros años de vida laboral en las grandes empresas y, en fases de madurez, el paso hacia empleos mejor remunerados, aunque carentes de protección social, en las empresas de pequeña escala para el caso de los hombres y, cuando el presupuesto familiar sea insuficiente, en empleos de ingresos complementarios en el mismo sector para el caso de las mujeres.

En resumen, la revisión de los enfoques metodológicos realizada en este capítulo arroja dos tipos de valoraciones sobre el fenómeno de la informalización de las economías latinoamericanas. La primera apunta a sus efectos negativos sobre la cobertura fiscal del sistema económico y, la segunda, a la perseverancia de una fuerza de trabajo que

excede la demanda del sector moderno de la economía. En este orden, una vez que la captación fiscal ha sido drásticamente reducida o que la expansión del sector informal ha desbordado la estructura y lógica de funcionamiento de la economía en su conjunto, se plantean, desde las diferentes perspectivas del análisis, procedimientos de supervisión y control que -como la detección de la evasión fiscal (FMI) y la ayuda técnica y financiera (OIT)- reducen la interpretación del fenómeno de informalización de la economía a meras aproximaciones técnico-administrativas. Dichas interpretaciones buscan sustanciarse a partir de criterios desarrollistas que básicamente descansan en procedimientos formales para la solución de obstáculos que permitan la integración de la actividad económica a las amplias vertientes del mercado. Con ello se produce un drástico deslinde de la interpretación científica de un fenómeno eminentemente social que permita la discusión más amplia de su naturaleza (hasta ahora indeterminada pero no por ello carente de un contenido social explícito) a partir de la cual se genera el conjunto de relaciones sociales que le da lugar. De aquí la pertinencia, en principio, del análisis del contexto general de la economía informal a efecto de determinarla por sus causales socioeconómicas.

Por otra parte, la investigación realizada por el profesor Bryan R. Roberts sobre los mercados laborales de las ciudades fronterizas del norte de México desprende como hallazgo fundamental la menor significancia del ingreso de los trabajadores ocupados por las grandes empresas (plantas maquiladoras) con respecto a los ingresos devengados por los trabajadores de los pequeños negocios informales.

Los trabajadores informales, en especial los trabajadores por cuenta propia, tienen una relativa ventaja de ingresos que se explica por las oportunidades de ocupación que se derivan del tráfico comercial transfronterizo como constante histórica de la vecindad económica con las ciudades del sur de Estados Unidos.

Las transacciones comerciales fronterizas como plataforma de las actividades económicas informales para los trabajadores de distintos niveles de ingreso y, en consecuencia, el mercado informal de bienes y servicios se operativizan para proteger, de manera cíclica, un proyecto maquilador sustentado en los bajos salarios de sus trabajadores.

En primer lugar, la dinámica de las transacciones fronterizas, producto de la articulación económica regional, configura un mercado laboral flexible, que antecede al

establecimiento de la industria maquiladora y que beneficia no sólo a los trabajadores informales que autogeneran sus propias ocupaciones sino, en particular, a los incipientes empresarios que, bajo la protección de las políticas económicas federales hacia la frontera, se benefician directamente de las formas legales e ilegales del intercambio comercial fronterizo y de una liberalización administrativa que resulta del constante deterioro de la situación económica nacional.

En segundo lugar, la internación de mercancías extranjeras genera un mercado informal de bienes y servicios que reviste formas de contrabando y/o fayuca que atraviesa horizontalmente las relaciones sociales urbanas dando lugar a un extenso fenómeno de autoocupación que impacta favorablemente el ingreso familiar de la población. La presencia de la informalidad como recurso compensatorio al ingreso adelgaza las posibles presiones salariales sobre el proyecto empleador de la industria maquiladora y alerta sobre la contribución real de este último dentro de un escenario de liberalización comercial.

CAPITULO 2

EL CONTEXTO FRONTERIZO DE LA ECONOMIA INFORMAL

2. EL CONTEXTO FRONTERIZO DE LA ECONOMIA INFORMAL.

En el presente capítulo se analiza la economía informal en México a partir del contexto socioeconómico que deviene en la restructuración de la economía mexicana y sus costos sociales sobre el ingreso y el empleo. Asimismo, se estudia el entorno fronterizo de la informalidad a partir de la industria maquiladora y los programas fronterizos y sus efectos sobre el mercado de trabajo.

DESARROLLO ECONOMICO Y ENDEUDAMIENTO EXTERNO.

A pesar de sus limitaciones, la reforma agraria tuvo un papel central en la revolución mexicana de 1910, sobre todo, si se tiene en cuenta la mala distribución de la propiedad y la gran cantidad de campesinos sin tierras. Aunque poco significativa desde el punto de vista del crecimiento económico, la revolución puso las bases sociopolíticas para el desarrollo posterior a partir de la destrucción del poder de la vieja clase terrateniente.

El origen del despegue económico estuvo en la Segunda Guerra Mundial con la implementación del modelo de desarrollo estabilizador de sustitución de importaciones que redujo la competencia extranjera y abrió posibilidades en los mercados foráneos, donde se colocaron gran cantidad de productos agrícolas y algunos industriales lo que permitió alcanzar

superavits en la balanza comercial durante varios años. El incremento de la demanda interna y externa indujeron un rápido desarrollo que, además, se vio acompañado de un largo periodo de estabilidad en los precios y en el tipo de cambio, caso probablemente único en Latinoamérica.

En la coyuntura de postguerra, el sector industrial creció a un ritmo notablemente acelerado y sostenido gracias a la inversión pública y la canalización del ahorro interno hacia el sector productivo. Por el contrario, la agricultura manifestó un menor dinamismo: pese a que entre 1945 y 1965 México pasó a ser un país excedentario en granos básicos, se produjo, desde 1970, una disminución de la producción agrícola como resultado de la existencia de precios internos desfavorables que beneficiaban al proceso de acumulación industrial.

Asimismo, el esfuerzo estatal para desarrollar una base industrial eficiente y competitiva mostró al cabo de tres décadas serias deficiencias de carácter estructural. Por un lado, la creciente dependencia tecnológica acabó por estrangular el proceso productivo y, por otro, la industria mexicana terminó por producir bienes más costosos y de menor calidad que los del mercado internacional³⁷. A pesar de los

³⁷ Tom Barry (ed). Mexico, a country guide. The Inter Hemispheric Education Resource Center. Albuquerque, New Mexico, 1992., pp. 81-82.

subsidios del gobierno para la importación de grandes cantidades de materias primas, bienes intermedios y de capital no registró mejoras en la capacidad productiva del sector.

Otro síntoma crítico de la economía fue el descenso en la autosuficiencia alimentaria. La reorientación de los recursos públicos hacia el sector agroexportador que se benefició de los proyectos de irrigación desplazó el cultivo de granos básicos por el de frutas y verduras para exportación. La caída de la producción alimentaria se reflejó puntualmente en el alza dramática de las importaciones agrícolas durante los setentas y décadas posteriores. Según estimaciones oficiales, la importación de granos básicos pasó del 7% del total de las importaciones mexicanas en 1970 a 13% en 1980 y 15% en 1989³⁸.

Entre los efectos de la crisis agraria, la creciente migración del campo a la ciudad ocasiona altos costos de tipo social y económico que, en general, se reflejan en la hipertrofia de las grandes ciudades derivado del problema demográfico. En efecto, la vertiginosa velocidad de la migración- se pasa del 42.5% de población urbana en 1950 a más del 70% a finales de los ochentas- desborda la capacidad económica de las ciudades produciendo crecientes niveles de desempleo y subempleo urbano y que constituyen la base

³⁸ David Barkin. *Distorted Development. Mexico in the World Economy*. Westview Press. Boulder, 1990., p. 95.

estructural de la expansión de un sector informal conformado por miles de pequeños talleres y puestos comerciales sin ningún tipo de control ni gravamen fiscal.

Las políticas de inversión y gasto público produjeron una fuerte distorsión en la asignación de recursos resultando beneficiados el sector privado cuya acumulación de capital industrial fue subsidiado en gran parte por el sector público cuyos proyectos de inversión se realizaron a partir de préstamos extranjeros que abultaron la deuda externa. Así, el espectro financiero aparece signado por factores contundentes que dieron lugar a la crisis económica del 82: déficit presupuestal, peso sobrevaluado, inflación de dos dígitos, dependencia a los préstamos extranjeros, fuga de capitales y crecimiento de las importaciones.

La forma de financiamiento del gasto público, basada en el endeudamiento externo, benefició, en general, a los sectores medios y altos, y condujo a la concentración de los ingresos del desarrollo en una clase social con elevado consumo suntuario. En contraste, los trabajadores se beneficiaron mínimamente del desarrollo participando escasamente de un ingreso nacional regresivamente distribuido, donde a los asalariados apenas les correspondió un tercio en la distribución con el consiguiente efecto negativo para las posibilidades de expansión del mercado interno.

La r currencia al préstamo externo llevó a un desequilibrio crónico de la balanza de pagos frente la incesante expansión del gasto público, sobre todo, desde finales de los sesenta y principios de los setenta en que fue utilizado como instrumento de choque frente a la crisis, originada no sólo por los desequilibrios internos descritos sino también por causas exógenas relacionadas con la crisis económica norteamericana de esos años y la internacional a partir de 1973.

El gobierno mexicano dispendi  el gasto público llevado por el espejismo de que el alza en los precios del petróleo y la disponibilidad del crédito externo continuaria.

Aunque los excedentes petroleros en plena crisis energética permitieron recobrar elevadas tasas de crecimiento entre 1976 y 1981 -se llegó a hablar de milagro económico, los desequilibrios esturcturales lejos de resolverse, se profundizaron para manifestarse con total crudeza en la crisis de 1981-1982, cuando el déficit público y comercial condujeron al país al borde de la bancarrota. El rápido desarrollo de la industria de hidrocarburos trajo consigo mayor producción y empleo, pero multiplicó las importaciones tanto en este sector como en otras ramas, sobre todo, en las industrias de punta y en el campo alimentario para satisfacer la progresiva demanda de una población, cuyo crecimiento superaba al de la

agropecuaria.

Por el contrario, la súbita prosperidad petrolera desató una espiral inflacionaria que redujo la competitividad y terminó con la estabilidad del tipo de cambio provocando una importante fuga de capitales y aumentando el endeudamiento externo. De tal manera, México con una deuda de 4262 millones de dólares en 1970, la había multiplicado por más de tres en 1976, y por casi diecinueve en 1982 en que alcanzaba los 80,000 millones de dólares.

POLITICAS DE AJUSTE Y SUS COSTOS SOCIALES.

A pesar de estar contempladas en el Plan Nacional de Desarrollo para el sexenio de 1982-1988, las políticas de ajuste estructural no fueron implementadas sino hasta la administración de Salinas de Gortari (1988-1994) con las iniciativas de privatización y desregulación económicas. En cambio, las prioridades a corto plazo del Gobierno de De la Madrid, expresados en el Programa Inmediato de Reordenación Económica (PIRE) se centraron en la negociación de la deuda externa y la ejecución de planes anti-inflacionarios en el marco de una grave recesión económica cuyos peores registros: -0.6%, -4.2% y -3.7% se dieron en los años de 1982, 1983 y

1986 respectivamente³⁹.

Desde 1982, distintos planes de estabilización y austeridad intentaron frenar la recesión, controlar la inflación y reducir el déficit público y la deuda externa, la segunda en volumen de Latinoamérica después del Brasil ⁴⁰.

En general, como lo dice Barry, el gobierno hizo muy poco esfuerzo por esconder el hecho de que el nuevo estilo de modernización iba a tomar lugar sobre las espaldas de la mayoría de la población: los salarios se mantuvieron por debajo del nivel de subsistencia para mantener competitivos los bienes industriales; los servicios sociales fueron recortados para balancear el presupuesto; las tarifas de los servicios públicos se incrementaron para reabastecer los fondos públicos vaciados por los pagos a la deuda externa y, para contener los índices de inflación, los salarios se mantuvieron por debajo de los incrementos a los precios⁴¹.

Todo ello ha significado, a lo largo de la década, grandes costos sociales para los trabajadores. La reducción y precarización del empleo existente, la liberación de los

³⁹ Eduardo Vega López. "La Política Económica de México durante el Periodo 1982-1994". El Cotidiano 67. Enero-febrero de 1995. UAM-Azcapotzalco. México., p.

⁴⁰ Entre 1981 y 1988 el Producto Nacional bruto cayó casi en un 40%. La inflación pasa de un 30% a finales de la década de los setenta a 159% en 1987. La deuda para 1987 asciende a 105,500 millones de dólares.

precios de los productos de consumo básico y energético, y la pérdida adquisitiva de los salarios reales⁴² han deteriorado significativamente las condiciones de vida y de trabajo de la fuerza laboral.

La estrategia de contención a las demandas salariales y el gasto social, principales instrumentos para controlar la inflación y presumiblemente estabilizar la economía, condujo a la polarización social expresada en la alta concentración del ingreso de una pequeña oligarquía frente a la drástica erosión de los ingresos de los trabajadores cuya participación en el ingreso nacional se redujo de 35.7% en 1970 a 25.9% en 1988. Más de la mitad de la fuerza laboral durante los ochentas trabajaba por menos de un salario mínimo⁴³.

A comienzos de la década de los ochenta, el 65% de las familias no tenía acceso al mercado de la vivienda y el 30% se encontraba desempleado o subempleado lo cual explica la multiplicación de asentamientos humanos irregulares y el acentuado déficit de servicios.

Los trabajadores fueron relegados de los beneficios del desarrollo económico con el consiguiente efecto negativo sobre el ingreso y el empleo lo cual desembocó en la expansión y

⁴¹ Tom Barry, editor. Ibid., p.

⁴² Entre 1983 y 1989, los salarios reales sufrieron una pérdida mayor al 50%. David Barkin. Ibid., p. 101.

⁴³ Barkin, ibid, p. 81.

desarrollo galopante del sector informal urbano. Hacían falta 120,000 puestos de trabajo al año sólo para atender las previsiones de crecimiento demográfico anual; la misma cantidad de empleo formal que fue creada en seis años de administración salinista.

DESARROLLO DE LOS PROGRAMAS FRONTERIZOS.

Al amparo de las relaciones de liberalización comercial entre México y la economía norteamericana, las ciudades de la frontera norte han registrado una fuerte expansión de las actividades económicas informales adosadas al tráfico comercial transfronterizo. La balanza de las transacciones fronterizas registran un incremento sustancial en las últimas décadas. De acuerdo al Banco de México, los gastos aumentaron de 585 millones dólares en 1970 a 3 056.4 millones de dólares en 1980.

Durante los últimos treinta y cinco años, las políticas económicas federales hacia la frontera norte han tenido un fuerte impacto en el escenario fronterizo. El Programa de la Industria Maquiladora, el Programa de la Industria Fronteriza, el Programa de Artículos Gancho, el Programa de Maquinaria y Equipo Agrícola, el Programa de Centros Comerciales y el Programa Automotriz han fortalecido gradualmente el corredor de las transacciones transfronterizas convirtiéndolo en parte nodal de su estructura económica y social.

A partir de estos programas, cuyo objetivo fue promover las actividades económicas comerciales, industriales y de desarrollo urbano⁴⁴, el ambiente fronterizo cambió radicalmente con el fortalecimiento de dos ejes económicos principales: la industria maquiladora y las transacciones comerciales fronterizas.

La continuación del programa de maquiladoras ha dependido fuertemente del proteccionismo del Estado Mexicano expresado en las políticas económicas federales hacia las ciudades fronterizas. Aún más: el período recesivo estadounidense de 1972-1974 donde la industria maquiladora perdió más de la mitad de su capacidad de empleo fue resuelto favorablemente para el inversor extranjero con el nuevo balance económico derivado de la severa devaluación del peso en 1976.

El Programa de la Maquiladora ha sido el beneficiario directo del contexto fronterizo generado por los Programas Federales para el Desarrollo Económico de la Frontera Norte. La intensidad del tráfico comercial fronterizo, y la nueva estructura laboral creada, redujo las presiones sociales de las fuerzas inmigrantes sobre el empleo y los ingresos de salarios mínimos ofertados básicamente por la maquiladora.

⁴⁴ Ver Eliseo Mendoza Berrueto. Historia de los programas federales para el desarrollo económico en la frontera norte. Dirección de Educación Media Superior y Orientación. México, 1980.

Más que un programa de desarrollo económico para las ciudades fronterizas, la maquiladora representó, sobre todo, un proyecto empleador. El hecho de que menos del dos por ciento de las materias primas sea provista por la industria nacional es más que ilustrativo.

La fuerza de su desarrollo parece estar limitada a la creación de empleos no calificados máxime cuando las ventajas incomparables de los bajos salarios resulta extremadamente competitiva para los inversionistas extranjeros.

Los salarios mínimos en México son de los más bajos en el mundo; representan un décimo de los de Estados Unidos, un cuarto de los de Corea del Sur y dos quintos de los de Singapur. Asimismo, la drástica reducción del poder adquisitivo de los salarios mínimos los cuales caen en un 66% entre 1982 y mediados de 1991⁴⁵.

En este sentido, la preservación de una economía de bajos salarios ha sido la principal contribución de los circuitos informales de la economía fronteriza que, adyacentes a los espacios de las transacciones fronterizas, absorben la producción y reproducción de una fuerza de trabajo excedente o mal retribuida.

En efecto, el programa maquilador y los programas

⁴⁵ Tom Barry. Ibid., p.

federales han basado su desarrollo en la preservación de una economía de bajos salarios que amortigua la presencia de un sector informal como espacio económico y social que ofrece ocupación a una gran cantidad de gente de bajos ingresos. De hecho, podemos asumir que la virtual presión salarial sobre las maquiladoras ha sido evitado por la presencia del sector informal .

Específicamente, los bajos salarios pagados por la maquiladora no pudieron ser mantenidos sin la posibilidad de un ingreso familiar complementario devengado como participante del sector informal urbano.

MAQUILADORAS, PROGRAMAS FRONTERIZOS E INFORMALIDAD.

El mercado laboral en las ciudades fronterizas está signado por la presencia de la Industria Maquiladora de Exportación como polo de atracción económica que incrementa la demanda laboral del sector industrial y del entorno económico de servicios y comercio que usufructúa la derrama económica que genera la maquila. No obstante, su contribución al empleo es relativa a los miembros jóvenes y mujeres de la familia. La maquila, en este sentido, genera empleos para unos y desempleo para otros en virtud del carácter familiar del grueso de la inmigración laboral. Asimismo, como industria intensiva en mano de obra barata, provoca un subempleo por ingresos que tiende a ser complementado por los hombres y jefes de familia con mayor

Experiencia laboral en empresas de pequeña escala regularmente
de trabajadores por cuenta propia.

Ciertamente, la tendencia a complementar los ingresos
de los habitantes rebasa los estratos de salarios mínimos: las pequeñas
empresas que surgen en torno a los requerimientos locales de la
región contribuyen en la demanda laboral de trabajadores
especializados en ocupaciones profesionales y técnicas derivadas
de actividades comerciales y de servicios productivos.

Anterior al establecimiento de las plantas maquiladoras, la
existencia de un mercado laboral preexistente con
particularidades específicas para las ciudades fronterizas, es
resultado de la simbiosis económico-cultural con el vecino

A partir de la segunda guerra mundial, por ejemplo, la
dominancia de actividades comerciales y de servicios
relacionados al turismo es un buen reflejo de la dependencia
económica de la región fronteriza. Abandonada estatal y
nacionalmente, ésta responde a los ciclos económicos de la
región vecina para su propia vitalidad y subsistencia. De ello
depende en gran medida los ingresos provenientes de servicios turísticos
como hoteles, restaurantes, cantinas, prostíbulos,
servicios "al vapor", entre otros. Asimismo, el contrabando de
diversas mercancías extranjeras requeridas para satisfacer la creciente
demanda local así como la demanda turística de importantes

contingentes militares estadounidenses acantonados a lo largo de la frontera.

La dependencia económico-regional de Juárez a El Paso, en particular, se refleja notoriamente en la importancia de los servicios turísticos en la población ocupada para el año de 1959:

"el 77% de las entradas de los asalariados provenía de ingresos relacionados con actividades turísticas transfronterizas: los conmutantes "tarjetas verdes" sumaban el 36% y los empleados directa o indirectamente vinculados con el turismo constituían el 41%. Entre los empresarios y los burócratas del gobierno, el 59% de los ingresos de los primeros y el 50% de las entradas de los últimos se originaban en actividades relacionadas con el turismo"⁴⁶.

Con el agotamiento del período de servicios y la cancelación del programa de braceros en 1964 se agrava el problema del desempleo que en lo sucesivo tenderá a solucionarse con el establecimiento de la Industria Maquiladora en la región fronteriza.

Sin embargo, el ingreso proveniente del empleo en las plantas maquiladoras no revierte el sentido del patrón de gasto

46. Oscar J. Martínez. Ciudad Juárez: el auge de una ciudad fronteriza a partir de 1848. FCE. México, 1982., p.140.

interfronterizo. Localmente, se retiene solo un bajo porcentaje de los ingresos generados interna como externamente: 40.9% en 1965, 36.95% en 1972. 47

Este fenómeno inquieta a las autoridades federales que estimulan la implementación de políticas comerciales, en particular el Programa de Artículos Gancho en 1971, con el objeto de contrarrestar esta tendencia. A través de dicho programa se facilita la importación de mercancías extranjeras diversas para el comercio organizado en las cámaras locales. En diciembre de 1971, el programa se inicia con la importación subsidiada de 80 artículos comestibles.

A la vuelta de 5 años, sin embargo, el ingreso de los trabajadores asalariados se deprime por efectos de la creciente inflación, la contención de la política salarial y su remate en la primera devaluación de 1976. Los programas comerciales se insertan en una prolongada espiral de inflación-devaluación a escala nacional que alteran de manera sustancial el espíritu original y los objetivos reivindicativos de los programas comerciales.

Hasta 1976, los índices de precios de ambos países habían vuelto tolerables las diferencias salariales, aún en los periodos de severa inflación, permitiendo mantener el poder

47 Oscar J. Martínez, op. cit., p. 161.

adquisitivo de los pesos en términos de dólares.⁴⁸

Despojados de su carácter reivindicatorio del salario, el Programa de Artículos Gancho reportará ingresos de carácter semiformal no sólo para los grandes empresarios afiliados en las cámaras, para el cual fue instrumentado, sino para los trabajadores de bajos y medianos ingresos. En la medida que las franquicias y excenciones decretadas se van liberalizando administrativamente se utilizan como correctivo de una situación económica en deterioro, o, a mediano plazo, como constante de una nueva situación económica.

Para el caso de los empresarios, la flexibilización de los programas económicos federales resultó en la combinación (nunca desechada en una escala compensatoria) de formas legales e ilegales en las prácticas comerciales interfronterizas. Nunca deshechadas en una escala compensatoria, tales prácticas se constatan ampliamente en la internación ilegal de vehículos extranjeros⁴⁹.

Para los trabajadores de bajos y medianos ingresos, la renovada viabilidad del comercio informal contrarrestó las

48 SPP. México, 1979.

49 Alonso Pelayo. "El Comercio de Automóviles en Cd. Juárez: los Espacios de la Informalidad". Ponencia. IV Congreso Internacional de Historia Regional Comparada. Universidad Autónoma de Ciudad Juárez. Cd. Juárez, Chih., 27-29 de octubre, 1993.

posibles presiones salariales que de otra manera hubieran comprometido el proyecto maquilador en términos de desestabilizar los costos promedio relativos a la explotación de la fuerza de trabajo.

Asimismo, el ingreso generado por un comercio informal en expansión superará eventualmente al salario proveniente de la Industria Maquiladora, desplazándolo a la calidad de ingreso complementario de la economía familiar.

Ante esta situación, no es casual que el incremento en el número de plantas de ensamblaje en la segunda mitad de la década de los setentas guarde una estrecha relación con la contención de los salarios y con la sucesiva pérdida en su poder adquisitivo observada durante los ochentas.

En este sentido, la integración, sin contradicciones económicas, de un mayor número de trabajadores de maquila con salarios precarios se explica por la expansión del comercio informal urbano que, al amparo de los programas federales, se objetivó como mecanismo de compensación de los salarios deprimidos.

Aún más: el impacto geométrico del binomio inflación-devaluación, combinación cuyos efectos sólo pueden ser apreciados en su magnitud real en la dolarizada zona fronteriza, repercute directamente al interior de las plantas maquiladoras.

A partir de un extenso fenómeno de rotación de personal que no solo afecta los niveles de salario mínimo sino a los mandos medios se genera un incremento en los costos de asignación de puestos y de capacitación de personal y, por ende, en sus costos de producción.

Por su parte, a través de la rotación, la mano de obra busca mejorar sus ingresos en razón de la experiencia laboral adquirida en la planta a la cual renuncia para colocarse en otra. En Ciudad Juárez, la rotación de personal ha llegado a ser de 16% mensual en promedio lo que significa que en un mes las empresas maquiladoras tienen que contratar a más de 15,000 nuevos trabajadores⁵⁰.

Sin embargo, a la vuelta de unos años, la rotación se reduce drásticamente en la medida que se topa con los rígidos criterios técnico-financieros impuestos por la lógica industrial para evitar una competencia desleal entre las plantas. En consecuencia, la búsqueda de ingresos fuera de la Industria Maquiladora se sesga hacia el corredor comercial interfronterizo con un alto grado de informalidad económica.

Valga decir que las ventajas incomparables que subyacen en

50 José Luis Reygadas. "Acción obrera sin sindicatos: resistencia laboral y compromisos productivos en las maquiladoras". Actas del II Congreso Internacional de Historia Regional Comparada. Universidad Autónoma de Ciudad Juárez. Cd. Juárez, Chih., 1990., p. 538.

la vecindad económica con las ciudades estadounidenses fronterizas (que revalida el sincretismo económico como especificidad fronteriza) permite enfrentar los efectos negativos de las recesiones económicas ya que abrigan una serie de recursos compensatorios al ingreso hasta ahora desconocidos en las regiones del interior del país.

En esta perspectiva, el recurso de la fayuca y el contrabando de mercancías extranjeras en las ciudades fronterizas ha sido una constante económica en la articulación regional cuyo volumen se incrementa a partir de los programas fronterizos como mecanismo paralelo que se documenta por el carácter informal de las transacciones fronterizas y el constante recambio de las condiciones económicas nacionales.

La fayuca es un expresión popular para denotar la internación a pequeña escala de mercancías extranjeras nuevas o usadas, para consumo o uso con el fin de complementar el abasto nacional. En este sentido, el Programa de Artículos Gancho es una apropiación, por parte de las políticas económicas hacia la frontera, de una práctica popular generalizada con el objeto de concesionarla al comercio organizado. En contraste, el contrabando refiere a la internación ilegal de mercancías y bienes a gran escala con fines especulativos no exclusivo de las ciudades fronterizas. La falta de mecanismos estrictos de supervisión fiscal en los puertos fronterizos conlleva la

utilización indiscriminada de las franquicias lo que hace difícil distinguir la legalidad de la internación.

GLOBALIZACION, CONTEXTO FRONTERIZO E INFORMALIDAD.

A partir de la reestructuración global del capitalismo, la naturaleza altamente diferenciada de los mercados laborales fronterizos es afectada por la contribución al empleo de la Industria Maquiladora. Sin embargo, los referentes internos que históricamente han acompañado el desarrollo fronterizo como lo es la simbiosis económico-cultural que otorga un peso determinante a las relaciones transfronterizas a nivel comercial y de servicios hasta el presente se mantiene como una constante de integración.

La Industria Maquiladora genera un nuevo contexto socioeconómico en la medida que altera eventos como la emigración, el trabajo indocumentado, las transacciones fronterizas, el entorno sociocultural, la estructura social y, en especial, el carácter contingente del mercado laboral preexistente. Asimismo, se beneficia de las condiciones ya creadas las cuales operativiza a su favor en términos de dinamizar sus tendencias socioeconómicas orientadas hacia el exterior.

Al margen de los imperativos de la modernización, empero, la naturaleza específica de la economía fronteriza no se puede reproducir o comparar mecánicamente con las regiones del

interior del país por efectos de las nuevas tendencias en la acumulación internacional. Ciertamente, el conjunto de oportunidades de empleo de la economía fronteriza no son simple consecuencia de la reestructuración económica y de la nueva orientación exportadora de la manufactura.

Asumiendo que la Industria Maquiladora genere dichas condiciones, sin embargo, es la lógica interna del mercado laboral fronterizo lo que precisamente lo hace sustancialmente diferente a los mercados laborales del interior del país. Dicho de otro modo, no se puede derivar del nuevo modelo de acumulación internacional que las diferentes regiones económicas tiendan a homologar el papel de los mercados laborales obviando sus diferencias socioeconómicas regionales.

Las grandes empresas de la industria nacional no admiten, en este sentido, rangos de comparación con las industrias maquiladoras las cuales son producto de políticas económicas que privilegian el empleo sobre el desarrollo económico a partir de franquicias favorables al capital internacional. Su contribución al Producto Nacional es nula en la medida que la Industria Maquiladora representa un pasivo a largo plazo en la balanza de pagos que, en el mejor de los casos, distorsiona la distribución del ingreso. En Ciudad Juárez, la participación de los insumos nacionales en la Industria Maquiladora es de .02% la cual es

relativa al resto de la región fronteriza⁵¹.

La flexibilización y readaptabilidad de las nuevas formas de organización del trabajo y de la producción nos remite a una tendencia de desarrollo económico capitalista que, dados los niveles tecnológicos alcanzados, regresa a los métodos tradicionales del uso de mano de obra en las empresas de pequeña escala⁵².

"En términos generales, está claro que el antiguo modelo de las compañías industriales capitalistas "clásicas"--que sacaban ventaja de su gran tamaño, producción integrada y grandes volúmenes de producción enfocados a economías de escala-- está siendo reemplazado por fábricas flexibles y adaptables a los diversos productos especializados producidos por las nuevas tecnologías"⁵³

En esta perspectiva, la industria maquiladora no está sujeta a la posibilidad de una mayor desagregación en sus

51 Juárez en Cifras. Estadísticas Socioeconómicas Básicas. Desarrollo Económico de Juárez A. C. Cd. Juárez, 1991., p. 22.

52 Una importante referencia derivada de la lectura sobre el desarrollo económico de David Ricardo es Knut Wicksell. Lectures on Political Economy. Ed. Mac Millan Co. New York, 1934-5. Vol. 1., p.13.

53 Daniel Bell. "La Caída de las Grandes Empresas". Revista Vuelta. México, agosto 1993. Núm 201., p. 16. El fundamento teórico de las observaciones de Bell nos remiten a las teorías del monopolio del legado marxista y que son brillantemente refutadas, entre otros, por Joan Robinson. Economía de la Competencia Imperfecta. Ediciones Martínez Roca. Barcelona, 1973., pp.11-19.

procesos productivos y de trabajo. De hecho, en sus esquemas internacionales, se presenta como producto de esta desagregación.

Es totalmente marginal la presencia de trabajos domésticos derivados del proceso productivo maquilador como lo son la confección de telas, pieles y la selección de cupones, entre otros y, de cara a la reducida participación de los insumos nacionales que hace que la Industria Maquiladora contabilice efectos principalmente de tipo macroeconómico, sobre todo, a nivel del empleo.

En contraste, el desarrollo y expansión de la pequeña y mediana empresa viene coligado a la implementación de los Programas Fronterizos que en su curso de liberación administrativa han dado lugar a la conformación de un sector informal urbano. La elasticidad de tal sector se traduce en la propiedad de contingencia de los mercados laborales fronterizos (por encima del nivel de los salarios mínimos) debida a su franca dependencia de los ciclos económicos norteamericanos así como a una demanda y consumo reforzada históricamente hacia el vecino país.

En definitiva, los mercados laborales fronterizos han sido configurados en razón de los ciclos económicos transfronterizos bajo una condición inestable por efectos de las diversas

decisiones de política económica federal. El establecimiento de la Industria Maquiladora no hace sino repercutir en la redistribución del ingreso y en la retroalimentación de los circuitos económicos informales estimulados, entre otras cosas, por los bajos salarios ofrecidos y la presencia histórica de la vecindad económica norteamericana.

TRATADO DE LIBRE COMERCIO E INFORMALIDAD.

El problema del desempleo que se agrava a partir del término del Programa de Braceros y el inicio de la crisis agraria en el plano político nacional se tiende a solucionar a través de la implementación de programas federales que tienen como objetivo paliar los efectos socioeconómicos negativos particularmente observables en la región fronteriza.

En un primer momento, el Programa Nacional Fronterizo (PRONAF) plantea la creación de infraestructura y servicios urbanos restringido a un corredor de acceso adyacente a la línea fronteriza para convertirlo en puerto de exportación de productos nacionales. Sin embargo, el escaso desarrollo económico de la región hace poco atractivo, a los ojos de los empresarios, la implementación del programa.

En contraste, la generación de empleos potenciales derivada del enclave maquilador se presenta como una alternativa exógena que en lo sucesivo será ideologizada como panacea de solución al

problema del desempleo a nivel nacional y fortalecida a través de las fases recesivas de la economía nacional. En este sentido, la vía maquiladora oculta el virtual fracaso del proyecto nacional exportador atribuido al Programa Nacional Fronterizo que, a pesar de continuar por algunos años, se desvanece en la medida que la Industria Maquiladora adquiere estabilidad como proyecto alternativo.

Para 1969, la inversión federal en dicho programa sumó 149 millones de pesos en Juárez, igual al 30% del total gastado en toda la zona fronteriza norte. Por otra parte, el sacrificio fiscal llevado a cabo por el gobierno para rescatar el mercado fronterizo comprendía la excensión del 1.8% del impuesto federal sobre impuestos brutos en fletes hacia la frontera lo cual sumó trescientos millones de pesos para 197054.

Sin embargo, la Industria Maquiladora se acompaña necesariamente con los Programas Fronterizos, en particular el de los artículos gancho, como una salida al conflicto potencial que representa las políticas de bajos salarios en las cuales se sustenta el proyecto maquilador. Dicho de otro modo, la baja capacidad adquisitiva de los trabajadores asalariados se compensa con el abasto de mercancías extranjeras que a precios internacionales suponen una competencia a la baja con los productos nacionales.

54 Oscar Martínez, op. cit., pp. 160 y 162.

En efecto, la contribución al empleo de las plantas maquiladoras es significativo bajo las condición de preservar una economía nacional de bajos salarios y una relación de tipo de cambio favorable.

Un índice de salarios reales para Baja California (1978=100) era de 96.6 en 1982 y 49.13 para 89. El valor en dólares del salario mínimo bajó de 6.37 dólares al día a 3.72 dólares en 1989. 55. De 1982 a 1989, el nivel de los salarios reales en más del 50%.

Es innegable el incremento en el empleo generado por la maquiladora. En sus primeros años, el impacto de la maquiladora sobre el empleo resulta indicativo a partir de las siguientes cifras: para 1970 había 22 plantas en Juárez que ocupaban a 3 165 empleados y para 1974 se incrementaron a 89 plantas con 17 484 empleados⁵⁶.

Sin embargo, las condiciones de la reproducción de la fuerza laboral, que tienden a agravarse por la inflación-

55 Joan Anderson y Martín de la Rosa. "Estrategias de sobrevivencia entre las familias pobres de la frontera" Memorias de Frontera Iberoamericanas. Ayer y Hoy. IIH-UNAM-UABC. Tijuana, 1988., p.2. Citado en Joan B. Anderson. "Las maquiladoras y la industrialización fronteriza: el impacto sobre el desarrollo económico en México". Frontera Norte. Vol 2. Núm. 3. Tijuana, 1990., p. 145.

56 Secretaria de Industria y Comercio (SiyC). "Zona Fronteriza Norte de México: Viabilidad Industrial". México, 1974., pp. 85, 87, 93 y 95.

devaluación de los ochentas, son explicativas de la proliferación de ocupaciones, regularmente autogeneradas, en los circuitos informales de la economía fronteriza que, como hemos visto, se concentran fuera del sector manufacturero.

La limitante de la contención salarial aunado a condiciones de dolarización regional, propiciada por la expansión de los programas fronterizos, inciden directamente en la pauperización de la mano de obra que necesariamente se lanza a la búsqueda de ingresos "complementarios" en el mercado de bienes y servicios fronterizos lo que eventualmente se traduce en la obtención de ingresos superiores a los ofrecidos por la maquiladora.

La profunda socialización del comercio informal fronterizo que se ha desarrollado paralelamente al enclave maquilador nos advierte, de alguna manera, de los engañosos beneficios obtenidos por este proyecto empleador y nos define las expectativas socioeconómicas que en esta línea podemos esperar del TLC.

Ciertamente, la colusión que se pudiera plantear entre el Tratado de Libre Comercio y la informalidad no responde a una misma lógica en la frontera y en el resto del país. En la frontera, la informalidad se funcionalizó al amparo de los Programas Fronterizos como parte de una política económica diferenciada con el resto del país. Sin embargo, los Programas

Fronterizos reflejan una historicidad económica profundamente permeada en la actualidad por los principios telecianos⁵⁷

En concreto, la frontera siempre ha operado en los linderos utópicos de una falacia de TLC que optimiza ventajas comparativas expresadas en consumo extranjero vs consumo nacional, y que, hoy por hoy, se vuelve teoría y práctica de una globalización económica que se resuelve nacionalmente en una especie de ultra fronterización del resto del país. Si la informalidad es el ajuste de cuentas, reivindicativamente económico, que la sociedad fronteriza presenta por los casi treinta años del proyecto maquilador suponemos que para el resto del país la informalidad de conjuntos amplios de la economía sería el costo económico contablemente asumido que, carente de la especificidad social fronteriza, acabará por remitirse operativamente a los estratos medios de profesionales y técnicos reorientados al autoempleo y a las pequeñas empresas tal como afortunadamente demuestra la correlación de Roberts.

El recurso de la informalidad como ingreso compensatorio al ingreso del enclave maquilador en la frontera, es de alguna manera natural en el corredor de las transacciones fronterizas que históricamente se han configurado. Para el resto del país,

⁵⁷ Ver Eliseo Mendoza Berrueto. Op. Cit.

en contraste, la combinación formal-informal ligada a la inversión extranjera directa subvertiría el orden socioeconómico preestablecido (y con ello, la naturaleza de los mismos mercados laborales bajo la presunción de flexibilizarlos) presentándose el contexto regional como obstáculo real a una operativización de las relaciones económicas en términos del ambiente creado por la libre circulación de mercancías conocido en la frontera.

El medio ambiente económico fronterizo deviene así en un referente que permite contrastar las alternativas de los mercados laborales fronterizos y metropolitanos a partir de la expansión de la informalidad económica que, al amparo del TLC, correría a la par con la apertura de corredores comerciales y de servicios provocados por la entrada de mercancías extranjeras e inversión directa.

El impacto de la liberalización comercial en los mercados laborales sería observado dados los diferentes grados de su estructuración para el caso de la frontera y la metrópoli. En este sentido, las repercusiones son más radicales para un mercado laboral más rígido y mayormente estructurado en la metrópoli que para la frontera. La capacidad de adecuación de éstos ante los retos de liberación y globalización económica serían más viables para el caso de la frontera.

Por otra parte, la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio redefine los contextos regionales mencionados con

significados distintos. Desde una perspectiva exógena, México se engloba en el capitalismo internacional abriendo sus mercados al libre tránsito de mercancías e inversión directa. En este sentido, resultaría adecuado el análisis de la región fronteriza como laboratorio apropiado de integración económica que virtualmente se convertiría en epítome del escenario nacional⁵⁸. Desde una perspectiva endógena, sin embargo, el antecedente de la región fronteriza como cuna de la maquila y los programas comerciales fronterizos hacen que cualquier viraje de política económica que amplie y profundice su orientación transfronteriza pudiera derivar en una proyección económica sin correlato para el resto del país en virtud de la excepcionalidad económica que el gobierno federal ha otorgado a la frontera norte durante los últimos treinta años.

En todo caso, el análisis de los mercados laborales se facilitaría una vez que se delineara la naturaleza de las relaciones económicas a que dicho Tratado da lugar.

⁵⁸ Bryan Roberts, *op. cit.*, p. 57.

CAPITULO 3.

LA ECONOMIA INFORMAL EN LAS CIUDADES FRONTERIZAS

3. LA ECONOMIA INFORMAL EN LAS CIUDADES FRONTERIZAS.

En el presente capítulo se analiza la economía informal en las ciudades fronterizas, en particular, en Ciudad Juárez, Chihuahua. El estudio la economía informal es básicamente abordado como un problema de distribución de ingresos donde su existencia supone la reducción de una intermediación económica expresada en la disminución de costos de producción, venta, distribución, fiscales, mercadeo, etc., y que lo convierte en la principal palanca de su desarrollo. Asimismo, la economía informal supone para la fuerza laboral un poderoso mecanismo de reivindicación salarial en la medida que su carácter no monopólico posibilita la integración de los trabajadores a un mercado laboral flexible y escasamente estructurado.

Se advierten contextos diferenciados por un ambiente económico dolarizado durante el periodo de la postguerra que hace de las transacciones fronterizas, legales o no, un producto natural de la dinámica económico-cultural de la región; por el establecimiento de la Industria Maquiladora y los Programas Fronterizos y las consecuentes connotaciones de "ilegalidad" de la economía informal y, finalmente, por las políticas de ajuste estructural que redefinen, por un lado, las relaciones de producción entre los empresarios y los trabajadores en términos de su flexibilización y, por otro, refuncionalizan las relaciones políticas entre el Estado y las

fuerzas laborales informales otorgándoles mayores espacios de participación en los marcos de la racionalidad económica fronteriza.

RASGOS DE UNA CIUDAD FRONTERIZA.

Ciudad Juárez es un municipio del norte de México situado en el límite con Estados Unidos sobre la margen derecha del Río Bravo. El municipio ocupa el 29.2% del territorio del estado de Chihuahua y tiene 72 localidades de las cuales 71 son rurales. Los principales núcleos de población son Ciudad Juárez, Samalayuca, Nuevo Zaragoza, San Agustín, San Isidro Río Grande, Zaragoza y Avila Satélite.

La población de Ciudad Juárez es de 1, 010,533 habitantes (INEGI, 1995) de los cuales 45.48% son hombres y 54.52% mujeres. La población joven de entre 19 y 24 años es estimada en 300,000 personas.

La población económicamente activa representa el 51.4% de la población total. Del total de la PEA, el 87.1% tiene ocupación plena, el 2.2% está desocupada y el 10.7% está desocupada o en la economía informal.

Del total de la PEA, el 1.4% se encuentra en la agricultura, el 49.3% en la industria, el 26.7% en los servicios, el 14.6% en el comercio y el 3.7% en el

transporte⁵⁹.

En la actualidad existen 320 plantas maquiladoras que emplean a 152,301 personas de un total de 490,000 trabajadores de maquiladoras en todo el país. En este sentido, ocupa el primer lugar en cuanto a número de trabajadores se refiere. De acuerdo a la Cámara de Comercio de El Paso, el impacto del Tratado de Libre Comercio en el área ha sido de continuo crecimiento: de agosto de 1995 a la fecha más de dos millones de pies cuadrados de producción han sido agregados a la planta industrial.

Según la misma fuente, el costo por hora de un asalariado de la industria maquiladora era de 0.63 centavos de dólar al tipo de cambio de septiembre de 1996 (7.50 por 1).

59 Varios. Brevario de los Municipios Fronterizos de México. Editorial Paraná. Centro de Ecodesarrollo, México, 1992., p.

CUADRO 12.

COSTOS BASICOS DE LA FUERZA DE TRABAJO
EN LA REGION FRONTERIZA

Salario general mínimo Diario (abril 96).....	22.60
Salario base annual.....	8,249.75
Aguinaldo (15 días).....	339.00
Vacaciones.....	33.90
Subtotal.....	8,622.65
Costo total (agregando impuestos).....	11,435.85
Costo por hora (costo total entre 2400).....	4.76
Costo por hora en dólares (al tipo de cambio de sept 96) (7.50 por 1).....	0.63

Fuente: Cámara de Comercio de El Paso. División de Desarrollo Económico. El Paso, Tx, 1997.

En conjunto, el área de Ciudad Juárez-El Paso cuenta con alrededor de dos millones de habitantes. Con respecto a la población de El Paso, el 69.58% son de origen mexicano y de éstos el 23.9% son nacidos en México. A su vez, de la población que reside en Ciudad Juárez el 49.75% tiene su origen en el municipio, el 22.17% en el estado y el resto, de

fuera del estado, principalmente de Coahuila, Durango y Zacatecas 60.

De acuerdo a la oficina del World Trade Center se registran anualmente alrededor de 12,000,000 de cruces legales entre Juárez y El Paso.

Los datos anteriores reflejan que la importancia de la economía fronteriza está sustentada en el dinámico flujo de las relaciones sociales transfronterizas que dan lugar, entre otras, a las relaciones económicas informales en las que participan los pobladores de ambos lados de la línea fronteriza.

La economía informal en las ciudades fronterizas mexicanas se ha convertido en una válvula de escape importante para despresurizar la política de bajos salarios de la industria maquiladora en la medida que permite una ocupación alternativa para la fuerza laboral.

Sin este espacio económico, el programa de las maquiladoras difícilmente hubiera sido exitoso como proyecto empleador. Una vez que la informalidad fronteriza llega a ser un canalizador económico en la relación desigual entre el ingreso y el empleo de la industria maquiladora, se impide la

Desarrollo Económico de Ciudad Juárez. Estadísticas Socioeconómicas básicas. Ciudad Juárez, 1988., tabla núm. 6.

desestabilización de la economía fronteriza en términos de las presiones sociales generadas por una fuerza de trabajo excedente con bajos ingresos.

Bryan Roberts ha demostrado⁶¹ que los ingresos provenientes del sector informal en las ciudades fronterizas son mayores que aquéllos de las áreas metropolitanas de la Ciudad de México, Guadalajara y Monterrey. La diferencia radica en la dinámica del tráfico comercial fronterizo que sostiene la expansión de las actividades económicas informales donde los trabajadores "por cuenta propia" cuentan con la posibilidad real de conseguir mejores retribuciones que los trabajadores formales que, en el primer ciclo de su vida laboral, se sienten atraídos por la industria maquiladora como una fuente segura de empleo relativamente accesible.

Existe alguna evidencia de que el rechazo de los trabajadores informales a ser empleados por las maquiladoras tiene que ver con una situación de desempleo voluntario. Esta observación se desprende de una serie de testimonios personales que aseguran que se trabaja en las plantas para conseguir el requisito de seis meses que el Servicio de Inmigración de los Estados Unidos para otorgar pasaporte de cruce o para suplir la inexistencia del seguro médico en la

⁶¹ Bryan Roberts. "Enterprise and Labor Markets: the Border and the Metropolitan Areas". Frontera Norte, vol. 5, núm. 9, enero-junio 1993.

familia. El ingreso semanal, entonces, está en segundo término.

A pesar del espejismo del empleo total generado por la fuerte demanda laboral de las maquiladoras en las ciudades fronterizas, existe una fuerza de trabajo excedente que no está dispuesta a ocuparse por el nivel de sueldos ofrecido. Teóricamente, después de alcanzado cierto nivel de empleo, la industria maquiladora perdería su capacidad de contratar cantidades adicionales por el mismo nivel de sueldos.

Así, los trabajadores informales se mantienen fuera de la industria maquiladora para estar en posibilidades de buscar un mejor ingreso dentro del sector informal de la economía; precisamente la cantidad de ingresos suficiente para sostener a su familia y que, finalmente, expresa el ingreso deseado por los trabajadores de las plantas maquiladoras.

Por contraste, los trabajadores formales que, en una primera fase de su carrera laboral, son llamados a ocupar una gran cantidad de puestos de trabajo en las plantas maquiladoras desempeñan un papel diferente: pueden sostenerse a sí mismos y, de esa manera, no mermar los ingresos que entran a la casa familiar. Los informales, por el contrario, tienen que proveer del ingreso suficiente para sostener a su familia.

En el mejor de los casos, cuando varios miembros de la familia están empleados, sus ingresos se complementan para beneficio de la familia como unidad. De todos modos, los salarios de la industria maquiladora serían insuficientes sin el ingreso generado por las ocupaciones informales.

Por otra parte, cuando se reduce la demanda de empleo del sector moderno, el resultado de esta situación no es precisamente el desempleo absoluto, sino, en los más de los casos, el empleo encubierto. Los desempleados necesariamente tienden a autogenerar sus propios puestos de trabajo en el sector informal de la economía.

En este sentido, la disminución de un tipo de empleo da lugar al aumento de otro tipo⁶² a pesar que los ocupados informales sean considerados como desempleados por las estadísticas de empleo oficiales.

En resumen, los datos arriba proporcionados reflejan la importancia de un sector informal que se compone principalmente de trabajadores por cuenta propia cuya presencia se deriva de una situación de desempleo voluntario que los hace retirarse de los bajos salarios ofrecidos por la maquiladora y estar en posibilidades de mejorar sus ingresos en los espacios informales de la economía fronteriza.

⁶² Joan Robinson. Economía de la competencia perfecta. Ediciones Martínez Roca. Barcelona, 1973., p.

LA INFORMALIDAD ECONOMICA.

Hasta ahora indefinida en cuanto a su contenido y significado, la economía informal o subterránea ha despertado una razonable inquietud entre teóricos y académicos de las ciencias sociales que, a falta de un cuerpo teórico coherente, se han avocado a la operativización del concepto, por lo general, en contraposición a lo que se entiende como economía formal⁶³.

La situación de indefinición de la economía informal se debe a la inoperancia de los instrumentos y mecanismos teóricos que explican la economía formal. Ninguna de las aproximaciones hipótéticas realizadas por instituciones o académicos parecen plantear la posibilidad de que el fenómeno de la economía informal opere fuera del proceso capitalista de mercado. Por el contrario, la mayoría de estas aproximaciones redundan en la forma de operación de sus diferentes manifestaciones externas (contrabando de mercancías, producción clandestina, servicios personales no registrados, evasión de impuestos, etc.) dentro del sistema económico capitalista.

Vinculada orgánicamente a la dinámica del mercado capitalista, la economía informal resuelve, de hecho, las contradicciones del proceso social de distribución del

producto al factor trabajo "quemando" etapas del proceso económico formal.

El impacto principal de la economía informal dentro del sistema económico es la drástica reducción de la intermediación económica expresada en menores costos de producción, venta, distribución, mercadeo y fiscales. Y, en consecuencia, la reducción de la escala del nivel costos-precios en las diferentes tasas de ganancia pero siempre manteniendo intacta la racionalidad económica formal capitalista 64.

En lo fundamental, la economía informal se manifiesta como mecanismo de reivindicación y complementación del ingreso de los asalariados y desempleados principalmente. De tal manera, complementa sustancialmente la oferta y demanda de los bienes y servicios que componen el ingreso e indirectamente promueve la economía formal.

En efecto, la economía informal aparece como una respuesta de la fuerza de trabajo a la rigidez de la política económica en materia de reivindicación salarial; correlativa de las políticas de ajuste y estabilización en los países subdesarrollados que reproducen la racionalización económico-técnica de la economía capitalista de mercado. De tal suerte,

63 INEGI, op. cit., p.

64 Ibid., p.

la economía informal o subterránea se inserta de manera lógica en los intersticios no escasos que se dan en las fases de circulación y distribución, tanto de los ingresos como de los bienes y servicios⁶⁵.

Por otra parte, el amplio abanico de las actividades económicas informales ha dificultado la delimitación del fenómeno derivando su especificación en correlaciones y analogías con actividades económicas que, en virtud de su carácter ilegal, dan pie a la explicación de la lógica de funcionamiento de la economía informal. Este es el caso de la fayuca y el contrabando de mercancías extranjeras en las ciudades fronterizas del norte de México⁶⁶.

Históricamente conocidas y tipificadas, actividades tales como la fayuca, el narcotráfico, la producción clandestina, las empresas domésticas, el contrabando de mercancías y la importación hormiga se plantean como mecanismos y antecedentes tempranos de la economía informal. Se trata, en efecto, de manifestaciones típicamente empíricas que se presentan como conductores de la amplia red de la informalidad económica.

Sin presuponer de antemano ninguna correlación orgánica

65 Alejandro Portes, Manuel Castells, Lauren A. Benton Editores. " The Informal economy: studies in advanced and less developed countries", The Johns Hopkins University Press, U.S.A., 1989, p. 12.

66 Ibid., p.15.

con las actividades ilegales como vehículos conducentes de informalidad, debemos observar dichos fenómenos como ángulos explicativos en el análisis de la economía informal⁶⁷.

En cuanto fenómeno socio-económico de reordenación formal-informal de las relaciones de producción capitalista, la economía informal se ubica dentro de los marcos de la economía política como problema básicamente de distribución⁶⁸.

En ninguna parte es tan dinámica esta reordenación de lo formal-informal para efectos de distribución como en la frontera norte, particularmente Cd. Juárez que, como enclave maquilador, expresa una serie de contradicciones económicas que han dado lugar a un amplio sector económico informal que se consolida a partir de las actividades económicas relativas a la fayuca y el contrabando de mercancías extranjeras.

ECONOMIA E INFORMALIDAD.

El caso de Ciudad Juárez es un ejemplo del modo y la forma en que parecen coludirse una serie de causales socioeconómicas específicas de las ciudades fronterizas (corredor migratorio hacia el vecino país, desarticulación socioeconómica con el resto del estado y el país, dependencia regional con la economía vecina, etc.) en la configuración de las manifestaciones empíricas de la economía informal, en

⁶⁷ Ibid., p.

particular, las actividades económicas relativas a la fayuca y el contrabando de mercancías extranjeras.

Producto del escenario socioeconómico de la frontera, la inmigración y la simbiosis económico-cultural con el vecino país actúan como factores explicativos de la dinámica funcional y extrema de la economía informal en las ciudades fronterizas.

Su estudio tendría que remontarse varias décadas atrás en que la fayuca-informalidad se sumergía de manera natural en la formalidad económica sin las connotaciones de ilegalidad con la que actualmente aparece. En este sentido, habría que recuperar las diferentes etapas de su desarrollo y, en especial, los veinticinco años que dura el periodo de los "servicios" turísticos en esta ciudad.

En virtud de los gruesos ingresos generados, la fayuca y el contrabando⁶⁹ cruzan históricamente la economía local durante el periodo de los servicios para pasar a insertarse como mecanismo de reivindicación salarial en la etapa de industrialización vía maquila lo cual conduce a la explicación más generalizada del fenómeno de la informalidad económica en las ciudades fronterizas.

68 Ibid., p. 33.

69 Oscar Martínez., op. cit., p. 140.

Como constante económica de su condición fronteriza, la fayuca y el contrabando subsisten no obstante los programas fronterizos que a partir de 1963 se implementaron con especial costo e impacto en las ciudades fronterizas.

En la expansión de la informalidad económica, entonces y ahora, los factores y circunstancias demográficas y económicas son centrales. El primero se expresa en el flujo intermitente de aspirantes a indocumentados y el segundo en la insuficiencia productiva local.

Ambos factores trascienden el periodo de los servicios y la industrialización fronteriza agravando la problemática económica-social que durante los ochentas promovieron el desarrollo acelerado del sector informal.

En efecto, para el caso de Ciudad Juárez y demás ciudades fronterizas, las transacciones comerciales representan una solución alternativa al problema del desempleo y/o subempleo por ingresos, determinado por las caras políticas económicas neoliberales de estabilización y ajuste sin presiones inflacionarias. En este particular, prácticamente se congelan los salarios y se liberan los precios manteniéndose el deslizamiento del peso y la operación de tres tipos de cambio.

El candado antinflacionario, neoliberalmente expresado por el comercio local en la falacia de la competencia con la

vecina ciudad, se traduce en la necesidad de financiar fiscalmente la importación de bienes y mercancías como síndrome de la economía local desde el inicio de los programas fronterizos⁷⁰

En conjunto, la inmigración creciente, las limitaciones físicas y técnicas que el programa de las maquiladoras enfrenta para absorber una mano de obra heterogénea producto de la inmigración familiar y, el descenso sostenido de los salarios reales que se inicia con la devaluación de 1976 y se extiende hasta el presente son, en definitiva, las premisas socioeconómicas a partir de las cuales se explica la emergencia y expansión de la economía informal como fenómeno redistributivo en la escala económica.

Aún más: la emergencia de un ambiente dolarizado en la economía local, producto del ventajoso sesgo hacia la importación de la oferta, reforzará la dependencia con el vecino país impactando negativamente los salarios mínimos (que conforman la mayor parte de la fuerza de trabajo local) ante el económicamente trágico binomio: inflación-devaluación. La inflación alcanzará para mediados de los ochentas 2000% y el tipo de cambio será de aproximadamente 3000 pesos por dólar.

Aún cuando el concepto de contrabando sea formal y

⁷⁰ Oscar Martínez, op. cit., p. 175.

jurídicamente tipificado como delito, contrabando y fayuca significan básicamente lo mismo⁷¹ en tanto mecanismos funcionales en el desarrollo de la economía informal en Ciudad Juárez.

Para efectos de su función dentro del sector informal, ambos desempeñan el mismo papel como fenómenos económicos propios de esta frontera, entre otros muchos, implícitos en los espacios de articulación entre el sector informal y formal.

A pesar de los programas fronterizos, la fayuca se ha constituido en la opción económica que compensa las limitaciones geográficas, económicas y sociales que determinan el carácter y ubicación solitaria de la frontera noroeste del país. Juárez, durante los ochentas, es el caso más sobresaliente de la región fronteriza norte del modo como la fayuca se plantea como curso y recurso social reivindicativo de las limitaciones productivas e insuficiencias económicas que distintos autores han detallado gráficamente⁷².

Como parte de la cultura económica fronteriza, la fayuca se expresa aquí de una manera socialmente verticalizada: desde lo particular y familiar hasta lo productivo; permeando el

⁷¹ Oscar Martínez, op. cit., p. 100.

⁷² Ibid., p. 140.

quehacer económico, social y cultural de la ciudad.

Como fenómeno cultural, que se manifiesta económicamente en el consumo, la fayuca define el grado de desarticulación económica de la frontera con el resto del estado y del país. Sintetiza también las contradicciones de lo que eufemísticamente se ha dado en llamar "la problemática o realidad fronteriza", resultado de dicha condición, que bien podría definirse como uno de los modos de la aceptación conciente e histórica, aunque soslayada institucionalmente, de la integración plena y llana a la dinámica económica del vecino país, con o sin maquila⁷³.

Dada su capacidad sistemática para absorber los remanentes laborales del resto del país, la economía informal en ciudad Juárez aparece cortando tanto vertical como horizontalmente las relaciones económicas y sociales a través del común denominador de la fayuca notoriamente objetivada durante la década de los ochentas.

El desarrollo de las actividades económicas informales durante los ochentas se presenta como un mecanismo ventajoso que permite racionalizar las complejidades económicas y demográficas de esta ciudad fronteriza manifiestas en la incapacidad del sistema nacional y en la inconveniencia

⁷³ Eliseo Mendoza Berrueto, op. cit., p. 50.

económica del vecino país para absorber a los obreros y campesinos desempleados que la modernidad, entonces, y las políticas neoliberales, ahora, producen.

Los programas fronterizos que durante treinta años fueron aplicados para resolver el problema del desempleo y para rescatar el mercado y el consumo local, no hicieron sino intensificar y reproducir las condiciones que se propusieron resolver como consecuencia de la tendencia a sostener la competencia de la economía local.

Para operar, los programas fronterizos requerían cantidades masivas de pesos devaluados. A medida que se intensifica el binomio inflación-devaluación de los ochentas, se incrementa el número de plantas maquiladoras y se amplía la variedad de productos a importar a pesos devaluados que son ajustados a la suma de la inflación local y nacional y que se reproduce geométricamente durante casi diez años.

El paso hacia un nuevo nivel de contradicciones alcanzado con los programas fronterizos deja intacta la práctica de la fayuca que continúa desenvolviéndose por la misma mecánica informal que ha caracterizado a las relaciones económicas interfronterizas antes y después de los programas.

La economía informal como nueva incógnita de la problemática nacional y fronteriza nos remite a reconsiderar

a la fayuca como mecanismo de subsistencia y de compensación del ingreso, dadas las condiciones económicamente adversas que los programas fronterizos suponían haber rebasado. En este sentido, la fayuca es un subproducto viabilizado y socializado económicamente a través de la economía formal e informal una vez destruido el espíritu reivindicador del salario de los programas fronterizos. Es, además, ejemplo del retorno a una lógica económica explicativa de la naturaleza simbiótica de Cd. Juárez.

La competencia volvió incosteables a los programas comerciales e hizo desaparecer sus beneficios económicos locales. La ampliación de la cobertura de los programas comerciales a nivel formal así como su incremento en volumen y en valor acabó reduciendo los beneficios de los mismos. A raíz de la inflación-devaluación, la economía local sale de la competencia con la vecina ciudad estadounidense.

En una economía que históricamente ha mantenido un componente extranjero de más del 60% de su valor, la fayuca y el contrabando como actividades económicas informales representan una parte importante de la dinámica económica de Ciudad Juárez que supera la tardía inquietud sobre el fenómeno como resultado de la política de estabilización y ajuste observada a partir de los ochentas.

En este sentido, la problemática de la informalidad,

entendida como síndrome de la fayuca y el contrabando y como correlato económico de su especificidad fronteriza, preocupa en la medida que ha pasado a ser en parte orgánica de la cultura económica fronteriza.

Su desarrollo y crecimiento durante los ochentas solo manifiesta de qué manera el expediente histórico-económico de la fayuca y el contrabando es coyunturalmente operativizado por un sector de salarios mínimos, para efectos de reivindicación económica y como una "oportunidad" de escape a la pauperización. Su impacto y relevancia socioeconómica estriba en que rompe con la pseudo formalidad con que hasta entonces se había encubierto para pasar a convertirse en un parámetro no estimado de la economía local y, que la explicación futura de la economía juarense encontrará como una de sus principales premisas.

POLITICA E INFORMALIDAD.

La expresión económica de la informalidad sólo nos alerta sobre las condiciones socioeconómicas que cualitativamente concurren a ella, sin embargo, la economía informal no se agota en sus manifestaciones económicas: requiere insertarse en las avenidas políticas vigentes para ser operativizada y, de esta manera, desatar un sinnúmero de antagonismos entrabados al interior de la sociedad.

En este sentido, se manifiesta como un acto económicamente contestatario de una clase subalterna, la desempleada y subempleada, la cual ha sido marginada de su participación en la producción nacional como resultado de la "desregulación" y "flexibilización" de las normas laborales correlativas a la estabilización neoliberal.

Pese a ello, es innegable la presencia de la economía informal en fases precedentes a la reestructuración económica. De hecho, las actividades informales siempre han estado presentes como excrecencias económicas de las relaciones de producción capitalistas.

Asimismo, la informalidad económica aparece no sólo como reajuste de las relaciones de producción entre empresarios y trabajadores sino como una refuncionalización de las relaciones políticas entre el estado y las fuerzas laborales.

El fenómeno de la informalidad económica es producto de la revisión social, en los márgenes de las relaciones político económicas, de los factores de la producción que tiene como objeto amortiguar los efectos negativos de las contradicciones que el nuevo ciclo globalizador provoca en el desempleo y la caída de la demanda salarial.

Este ciclo globalizador, que para México implica una drástica reorientación de la economía hacia las exportaciones, es formulado a partir de los Planes Nacionales de Desarrollo

(1983-1994) conforme a una visión neoliberal que va más allá de una simple política de bajos salarios y que, de alguna manera, vuelve obsoleto el programa maquilador de la frontera que a futuro se plantea recomponer con un nuevo ciclo de inversión directa.

Las actuales relaciones entre la política y la informalidad económica representan un espacio que permite incorporar políticamente a una clase asalariada, insuficientemente retribuida y opcionalmente desempleada, a una ampliación de los márgenes de operación de la economía de mercado y, consecuentemente, a la redistribución de sus beneficios⁷⁴.

Los mecanismos de relación no pueden ser otros que los que se han utilizado entre lo formal y el estado, es decir, la economía informal es ubicada en los parámetros más generales de la formalidad operativa en tanto estrato político económico que se desplaza de los márgenes del sistema al perímetro de las decisiones centrales de política económica.

En efecto, la serie de mecanismos formales que los estudiosos de la problemática de la economía informal han propuesto (capacitación y adiestramiento, financiamiento de la

74 . Lanzeta de Pardo Mónica, Murillo Castaño Gabriel. Triana Soto Alvaro. "The articulation of the formal and informal sectors in Bogotá, Colombia" en Portes, Castells, Benton. Eds. Op. Cit. p. 108.

banca oficial, incorporación de tecnología, modernización, organización, etc.) son una muestra de las restricciones técnicas que devienen del análisis bipolar de lo informal como oposición de lo formal⁷⁵.

Dichos mecanismos tradicionales de cooptación han sido implementados por el Estado para viabilizar y funcionalizar políticamente cualquier desfase dentro del sistema.

Para el caso de Ciudad Juárez, estos mecanismos han sido operativizados por las diferentes organizaciones populares, afines o no al Estado, como recursos de mediación, y aún, de confrontación con el sector formal de la economía. Entre estos últimos, el caso del ambulante en el centro de la ciudad es un ejemplo recurrente.

De acuerdo a la coyuntura política o económica en que se encuentre involucrado, las posibilidades del Estado, como interlocutor del sector informal, oscilarían entre la represión como forma extrema hasta la negociación concertada entre los agentes económicos formales e informales.

Asimismo, se tomaría en cuenta la posición eventual y el peso político de la organización involucrada: la Confederación Revolucionaria de Trabajadores, la Confederación de

⁷⁵ Harold Hubell. The informal sector. OCDE. Paris, 1991., pp. 101 y 105.

Trabajadores Mexicanos, el Frente Fco. Villa, la Confederación Nacional de Organizaciones Populares, los segunderos de los tianguis, los Ambulantes, los "cerrajeros", los vendedores de comida y, el más novedoso, los comerciantes informales de automóviles extranjeros.

La relación entre lo informal y la política es un imperativo que se deriva de las necesidades de defensa de la informalidad económica expresada como marginalidad. En la medida que se socializa, la economía informal se formaliza organizándose políticamente.

La economía informal, entonces, no implica informalidad política. Un ejemplo llano de la informalidad económica y su tránsito hacia la "formalidad" política lo constituye el comportamiento de la organización del Comité de Defensa Popular, suficientemente gráfico en la experiencia de esta ciudad fronteriza 76.

Localmente, la "formalidad" política es posterior a la informalidad económica, convirtiéndose de hecho en un prerrequisito para garantizar el ejercicio de los circuitos formales e informales de la economía. En este sentido, Canaco, Canacintra, Coparmex y otras organizaciones aparecerían como

76 En relación a la colusión de política e informalidad, ver Rubén Lau. "El sector informal y el CDP". Revista Noesis. Núms 6-7. UACJ. Enero-diciembre de 1991.

contrapartes políticas relativas a lo formal al interior de las cuales no pueden descartarse las prácticas de informalidad económica, sobre todo, dadas las peculiaridades operativas de la economía fronteriza.

Desde el ángulo clientelista y legitimador del Estado, la lógica de las relaciones entre la economía informal y la política reside, en principio, en su institucionalización. Expresado en los espacios de legitimación y negociación de disidencias políticas y económicas, el Estado se presenta como regulador del grado de confrontación entre los sectores formal e informal con el objeto de evitar desbordamientos de lo político y económicamente institucional.

La inserción de la economía fronteriza a la ecuación todavía novedosa del neoliberalismo se perfila como una colusión formal entre el Estado y los negocios en la cual la informalidad económica no representa conflictos graves. La resolución de las discrepancias de manera administrativa permite al Estado obtener por lo político lo que escasamente

hubiera sido conseguido por lo económico⁷⁷.

REGULACION E INFORMALIDAD.

Bajo una tendencia que privilegia la mano invisible del mercado y la visible del Estado en favor de lo empresarial, la economía informal es resultado de una economía local que incrementa los costos como consecuencia de una pérdida de competencia y de ingresos. La economía vecina estadounidense tendría, de manera gruesa, esta incidencia informal en relación con la economía local fronteriza.

La regulación de la economía informal se plantea, entonces, como condición necesaria para restablecer la integridad de las "fuerzas del mercado" dejando todo lo demás constante.

En los ámbitos municipal y estatal, la regulación de la economía informal contribuye de manera considerable con los ingresos fiscales obtenidos por concepto de derechos de piso,

77 . En Portes, Castells, Benton, op. cit., se presentan diversos casos de informalidad en Latinoamérica que se ubican en la marginalidad social y económica sin contemplar su lado político; importante de por sí en virtud de su exclusión. En efecto, la informalidad económica ha tendido a plantearse en términos de marginalidad de las clases desposeídas las cuales adoptan un sinnúmero de modalidades y tipos de relaciones según la región y el país. La politización de la informalidad en los niveles marginales reviste todos los visos de control social por parte del Estado latinoamericano.

licencias, permisos, concesiones, instalación de tianguis y mercados ambulantes. Asimismo, la venta de esquinas, paradas de transporte, lugares de tráfico intenso, oficinas públicas, hospitales, avenidas concurridas, etc.

La instrumentación de estas prácticas oficiales hacia el sector informal contraviene la postura de los negocios formales los cuales argumentando en términos de la competencia "desleal" insisten en el carácter informal de aquélla.

Otro de los factores que invariablemente matiza la regulación de la economía informal a nivel municipal es la existencia de prácticas de corrupción, cohecho, tráfico de influencias, favoritismos, etc. Todas ellas aparecen como prácticas discrecionales realizadas por empleados y funcionarios generalmente que regulan principalmente el funcionamiento del comercio informal 78.

El control del comercio informal se lleva a cabo por varias dependencias municipales: tesorería municipal, oficialía mayor, dirección de comercio y secretaría de la presidencia.

La posibilidad de regulación de las actividades inherentes a la economía informal necesariamente requiere replantear y analizar las diversas fases que la han llevado a

78 Harol Hubell. op. cit.. p. 106.

su condición actual, en especial, el programa de industrialización.

En efecto, la naturaleza de la informalidad económica y su reproducción en las ciudades fronterizas se pueden situar esquemáticamente a partir de la dinámica de los flujos migratorios que derivan de su especificidad geográfica y del establecimiento de la Industria Maquiladora de Exportación.

En razón de estas constantes se establecen los programas federales tanto industriales como comerciales para el desarrollo económico de la frontera norte. Los programas estarán encaminados a resolver, por un lado, el fenómeno del desempleo y, por otro, la demanda de bienes generada por la industrialización vía maquila. Ambos programas profundizarán la dependencia económica hacia el vecino país.

Con el establecimiento de la Industria Maquiladora en 1965 se empieza a observar una importante expansión de la economía informal a partir de la erosión sistemática del salario maquilador y de los salarios mínimos en general.

La regulación económica aparecerá indistintamente para los sectores formal e informal como una severa limitación en el desarrollo económico y social de la ciudad.

Bajo un contexto de devaluación-inflación, el carácter

monopólico del comercio organizado acabará por destrozar la capacidad adquisitiva de los salarios mínimos y, de paso, a la industria maquiladora como medio de subsistencia decoroso en condiciones de pleno empleo.

Bajo esta perspectiva, la Aduana Fronteriza como una institución eminentemente fiscalizadora y reguladora se convertirá en la avenida institucional de la informalidad económica fronteriza. Su función, relativa a la economía informal, rebasa evidentemente el marco local y regional siendo difícil de estimar cuantitativamente. Su peso específico, en las diferentes fases de la economía local, será relativo a la rentabilidad de la informalidad económica como una consecuencia histórica indiscutible de la orientación económica hacia el vecino país estadounidense aceptada estratégicamente, en principio y de hecho, por el estado mexicano.

El papel expresamente informal que han caracterizado las funciones regulatorias de la Aduana Fronteriza vuelve necesariamente más tenues las diferencias que, en la práctica, debieran distinguir a los sectores formal e informal de la economía fronteriza.

La importancia de la economía informal fronteriza supera los marcos coyunturales que durante los ochentas planteaba la recesión económica. Su trascendencia económica se encontrará

antes y durante los programas fronterizos, en los diferentes ciclos de la dinámica económica fronteriza donde el indicador de la informalidad permeará con diferente grado al sistema económico en su conjunto.

La regulación de la economía informal en la frontera se traduce, en términos gruesos, en la regulación de las transacciones fronterizas lo que constituye una posibilidad restringida desde la perspectiva de la cultura fronteriza que históricamente ha ganado la batalla del libre tránsito de las mercancías extranjeras.

En este sentido, la regulación de las transacciones fronterizas tiende a revertir el grado de la informalidad económica en favor de un sector empresarial emergente y reducido al cual el gobierno federal ha concesionado los programas comerciales.

Por otro lado, la incapacidad de la economía fronteriza para absorber la acumulación de crisis sucesivas (que por lo demás favorece a la industria maquiladora en virtud de las devaluaciones y la contención salarial) acabarán derrumbando los niveles de subsistencia económica de una fuerza de trabajo que las políticas económicas hacia la frontera se proponían rescatar.

El soslayamiento técnico, políticamente calculado, de un marco regulador de las operaciones económicas fronterizas en Ciudad Juárez permitió amortiguar el efecto negativo del prolongado proceso de inflación-devaluación sobre los salarios y acabó resolviéndose en el principal acelerador de la economía informal.

El despegue de la informalidad se inicia en el sector formal como la primera víctima del proceso inflación devaluación.

En efecto, los programas fronterizos fueron instrumentados para los sectores miembros de las Cámaras. El control y regulación de los programas eran sustituidos por el supuesto carácter multisectorial participativo y abierto en que se administraban y distribuían.

Bajo este esquema institucional y desarrollista se deterioraron las condiciones de subsistencia no sólo de los asalariados sino, a partir de los ochentas, también de las clases medias.

En contraste, reglamentar, en sentido estricto, la informalidad económica fronteriza hubiera significado depravar los recursos naturales de una economía, que dada su desintegración, ha precisado de la informalidad económica como recurso amortiguador de la precariedad de medios que

caracteriza a las ciudades fronterizas.

En un país en que la regulación del sector formal de la economía es mediada en los hechos por la intermediación política, lo que puede esperarse respecto al control de la informalidad económica fronteriza, después de una secuela de 25 años de crisis, está fuera de una regulación o supervisión física estricta.

La naturaleza de la economía informal fronteriza en los noventas no se expresa, entonces, como una compulsión de ilegalidad violatoria de una reglamentación ortodoxa de las relaciones económicas fronterizas; por el contrario, la inexistencia de aquélla, ha tendido a polarizarlas, resolviendo la especificidad de sus condiciones vía la informalidad económica. La caracterizarían una práctica verticalizada socialmente; no privativa de estratos socialmente marginados como parecen indicarlo las inquietudes oficiales.

En conclusión, existen imposibilidades económicas, técnicas y administrativas para implementar la contención de la economía informal. Por un lado, la sobrevivencia del proyecto maquilador estaría cuestionada sin su existencia y, por otro, se requeriría multiplicar las dimensiones del aparato de supervisión administrativo.

En última instancia, la tarea de la regulación económica de la informalidad tendría que ser por necesidad una tarea inevitablemente absurda.

CAPITULO 4

EL PERFIL DE LOS PARTICIPANTES DE LA ECONOMIA
INFORMAL

4. EL PERFIL DE LOS PARTICIPANTES DE LA ECONOMIA INFORMAL.

En este capítulo, se presentan los resultados de una encuesta cuyo objetivo fue lograr la descripción de los trabajadores informales en los mercados de bienes extranjeros de Ciudad Juárez. La observación y experiencia personal se observa en la caracterización de los trabajadores como sujetos sociales.

Somos conscientes de los límites de la aplicación de una técnica de investigación como ésta, tan inserta en una controvertida tradición sociológica. Por ello, los datos de nuestro trabajo de campo y experiencia en el ramo nos permitirán matizar y redondear nuestro diagnóstico.

Asimismo, se agrega un estudio de caso sobre los vendedores de automóviles extranjeros en el cual se describe el papel de los trabajadores "por cuenta propia" en los mercados laborales fronterizos.

Para efectos operativos, la informalidad se define en términos de una relación no contractual entre los individuos que, sobre una base privada, proveen y demandan bienes y servicios fuera de los mercados formalmente establecidos.

Aunque algunos autores subrayan la importancia de la evasión de las regulaciones económicas o la precariedad económica de las pequeñas empresas, el argumento desarrollado aquí es que la informalidad es básicamente referida a las relaciones no contractuales que los trabajadores informales

establecen como base social de sus actividades económicas.

Desde este enfoque, la informalidad no es una entidad social que pueda ser fragmentada en los sectores formal e informal. Es, más bien, una relación social que puede estar presente en las actividades económicas de grupos sociales de distinto nivel de ingresos.

La investigación está dirigida a los trabajadores "por cuenta propia" como uno de los grupos con mayor representatividad entre los participantes del sector informal. De acuerdo a la Encuesta Nacional de Economía Informal este grupo representa el 56.7% del total de participantes del sector, en contraste con el 18% de los trabajadores familiares no remunerados, el 15 y el 10 de los asalariados y de los trabajadores de las pequeñas empresas, respectivamente. A diferencia de los trabajadores asalariados del sector informal, los trabajadores "por cuenta propia" autogeneran sus propios puestos de trabajo y, por tanto, las fuentes del ingreso familiar.

Dado que las actividades económicas informales no son registradas cabalmente por las oficinas de gobierno, el método de encuesta resultó ser el más adecuado para generar información sobre los trabajadores informales. Se administraron cuestionarios a los autoempleados que se desempeñan en actividades comerciales y de servicios a pequeña escala. Estas ramas económicas son las más representativas del sector informal en México con una distribución del porcentaje

de 45% y 12% respectivamente.

La muestra consiste de 40 casos seleccionados arbitrariamente en tres de los principales mercados informales de la ciudad: el mercado de los "Cerrajeros" de la colonia Chaveña, el mercado Oscar Ornelas en la Perimetral Carlos Amaya y el mercado de "segundas" de la Avenida Jilotepec (ver mapa en anexo 3). Los casos representan a trabajadores por cuenta propia ligados a las transacciones comerciales de mercancías extranjeras usadas: automóviles, ropa, herramientas, aparatos electrodomésticos, zapatos, bicicletas, latas de aceite, artículos de belleza, cintas, artículos de plástico, cigarrillos, refrigeradores, lavadoras, etc.

La encuesta a los trabajadores informales se realiza a través de un cuestionario (ver anexos 1 y 2) que incluye tres grupos de preguntas sobre los siguientes tópicos: 1) las características de los participantes y su empleo (sexo, edad, escolaridad, antigüedad, condiciones laborales y prestaciones sociales), 2) las características de los pequeños negocios (lugar de trabajo, tenencia, recursos económicos, registros administrativos, regulaciones y supervisión), y 3) el monto de los ingresos y las expectativas económicas de los trabajadores informales.

De acuerdo a los objetivos de la investigación, el primer grupo de variables mostrará si el trabajador "por cuenta propia" desarrolla actividades unipersonales o emplea a otros

trabajadores y en qué condiciones. Además, si cuenta con otro tipo de empleo (presumiblemente formal) y en qué medida se complementan. El segundo grupo arrojará información sobre las condiciones económicas de los pequeños negocios informales y su situación administrativa en relación a las oficinas tributarias del gobierno, en particular, si cuentan con registro o no y qué tipo de problemas surgen en ambos casos. Y, finalmente se exhiben resultados sobre las oportunidades de ingresos de los participantes en el pequeño comercio y los servicios personales y se establece un nivel de comparación con aquéllos ingresos devengados por los trabajadores no calificados de las plantas maquiladoras.

En general, se trata de demostrar que la caracterización oficial de los trabajadores informales como "microempresarios" es incorrecta pues se elabora a partir del supuesto de su posible integración a mercados más estructurados y amplios, al financiamiento bancario y al desarrollo tecnológico, es decir, se les convierte en sujetos potencialmente funcionales dentro del mercado capitalista.

Los trabajadores informales no responden absolutamente a los esquemas legales, técnicos y administrativos en que los gobiernos pretenden encasillarlos, por el contrario, el trabajador "por cuenta propia" autogenera sus propios puestos de trabajo a partir de relaciones no contractuales y sustentado en relaciones de amistad o parentesco que

constituye, finalmente, su principal capital social.

Las variables y valores de las tablas aparecen en inglés en razón de su formato original de captura y porque la investigación fue diseñada en ocasión de un curso de metodología tomado por el postulante en una universidad del estado de Texas. Las carillas que a continuación se presentan son básicamente los resultados de las medidas de frecuencias de acuerdo al formato del programa Paquete Estadístico para las Ciencias Sociales (SPSS por sus siglas en inglés).

EL TRABAJADOR "POR CUENTA PROPIA".

Tabla 1. "Emplea Ud. a otros trabajadores".

WORKERS.

Value Label		Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
Yes		1.00	13	32.5	32.5	32.5
No		2.00	27	67.5	67.5	100.0
Total			40	100.0	100.0	
Mean	1.675	Median	2.000	Mode		2.000
Std dev	.474	Minimum	1.000	Maximum		2.000
Valid Cases	40	Missing cases	0			

La hipótesis a demostrar es que el trabajador "por cuenta propia" desarrolla básicamente actividades unipersonales. La idea es que genera ingresos de su propio trabajo bajo relaciones no contractuales con el cliente ni con cualquier tipo de empleados. En caso contrario, de darse una respuesta positiva, se supondría un tipo de entrepreneur comprometido con

el desarrollo de una pequeña empresa.

La distribución de las frecuencias indica que el 67.5% de los trabajadores informales no tienen empleados. Con respecto a la posición del valor mínimo en éstas distribuciones es necesario distinguir las condiciones laborales bajo las cuales fueron empleados, es decir, si legalmente mediaron relaciones contractuales o no.

Tabla 2. "Los empleó bajo contrato?."

CONTRACT.

Value Label		Value	Frequenc y	Percent	Valid Percent	Cum Percent
No		2.00	13	32.5	32.5	32.5
Not the case		9.00	27	67.5	67.5	100.0
Total			40	100.0	100.0	
Mean	6.725	Median	9.000	Mode		9.000
Std dev	3.320	Minimum	2.000	Maximum		9.000
Valid Cases	40	Missing cases	0			

El objetivo de esta variable es encontrar la existencia de relaciones formales entre los trabajadores informales y sus empleados. Tomando en base la existencia de un "contrato de trabajo" podemos establecer la condición laboral legal de los empleados.

La ausencia de contratos de trabajo que revela el valor 1 sin frecuencias hace suponer el uso de las relaciones de parentesco particularmente entre la familia inmediata donde

usualmente la esposa o los hijos del trabajador informal subvencionan con trabajo no remunerado la actividad económica informal.

Además de contribuir a la supervivencia de la unidad económica informal, los parientes y amigos cercanos facilitan la coordinación social necesaria para la ejecución de las actividades económicas informales en ausencia de relaciones laborales formales. En este punto, Bryan Roberts encuentra una "comunidad de confianza" en el uso de las relaciones de parentesco y amistad dentro de la economía informal.⁷⁹

Tabla 3. "Tienen algún tipo de prestaciones?."

BENEFITS.

Value Label		Value	Frequenc y	Percent	Valid Percent	Cum Percent
No		2	13	35.0	35.0	35.0
Not the case		9	26	65.0	65.0	100.0
Total			40	100.0	100.0	
Mean	6.550	Median	9.000	Mode		9.000
Std dev	3.381	Minimum	2.000	Maximum		9.000
Valid Cases	40	Missing cases	0			

La idea es que los empleados informales, por estar fuera de las relaciones contractuales, no reciben los beneficios sociales que por ley se garantiza a los trabajadores.

⁷⁹ Bryan Roberts, op. cit., p. 35.

El valor 1.00 no muestra ninguna frecuencia. De hecho, se muestra en términos absolutos la ausencia de prestaciones sociales para los trabajadores informales.

Para el trabajador informal, la ausencia de beneficios sociales, como el seguro médico, reduce en forma drástica la cantidad de ingresos obtenidos en razón de eventualidades tales como enfermedades o accidentes que implican gastos considerables.

En contraste, esta situación tiene un impacto favorable porque reduce los costos sociales del negocio informal. Lo hace competitivo para ofrecer géneros y servicios a mejor precio que los ofertados en el mercado formal.

Tabla 4. "Tiene usted otro empleo?."

SUPPLEM.

Value Label		Value	Frequenc y	Percent	Valid Percent	Cum Percent
Yes		1.00	12	30.0	30.0	30.0
No		2.00	28	70.0	70.0	100.0
Total			40	100.0	100.0	
Mean	1.700	Median	2.000	Mode		2.000
Std dev	.464	Minimum	1.000	Maximum		2.000
Valid Cases	40	Missing cases	0			

Otra pregunta de importancia para delinear el perfil del trabajador informal es relativa a la significancia económica

del empleo informal. Tiene otro empleo distinto al autogenerado por el negocio informal? Si éste es el caso, la actividad económica informales representa un trabajo adicional para sus participantes? Qué tipo de articulación existe entre uno y otro?

La hipótesis a demostrar es que la autogeneración de empleos informales se incrementan como alternativa frente a la crisis. En la medida que la oferta de empleos formales disminuye, aumenta el número de participantes del sector informal urbano.

Las medidas de la tendencia central muestran 2.00 como el valor modal. El valor etiquetado como "Ningun trabajo adicional" concentra 28 de los 40 casos. El auto-empleado con un trabajo adicional muestra 12 frecuencias. En otras palabras, el 30% de la muestra tiene trabajo adicional y el 70% no lo tiene.

La gente que se autoemplea no tiene otro trabajo además del informal. La razón podría ser localizada en la imposibilidad de conseguir un empleo formal o una mejor oportunidad de ingreso fuera de las actividades económicas informales.

Dentro del contexto de una ciudad fronteriza como Juarez es importante considerar la segunda razón como la más adecuada. Los bajos salarios ofrecidos por la maquiladora a obreros no-calificados son voluntariamente rechazados por

personas autoempleadas que tienen una mejor oportunidad de ingresos al aprovechar la dinámica económica del tráfico comercial interfronterizo que les permite insertarse en las transacciones de bienes y servicios relacionadas con las mercancías extranjeras.

Sin embargo, la hipótesis que parte de la relativa existencia de empleos complementarios es relativamente correcta para el autoempleado como individualidad pero probablemente no para la unidad económica familiar donde miembros distintos de una misma familia pueden combinar empleos formales con informales con el propósito de asegurar cierto grado de bienestar, por ejemplo, el logro de prestaciones sociales en un empleo formal negado en una situación de informalidad. En particular, la industria maquiladora ofrece gran cantidad de empleos no-calificados que, en cuanto a ingreso, suelen ser complemento de aquéllos que devenga el autoempleado. En este caso hay una complementariedad no sólo con respecto a los ingresos de miembros distintos de una sola familia sino, y esto es importante, la provisión de beneficios sociales para la familia que los empleos informales no suministran.

Tabla 5. "En que sector está usted empleado?."

SECTOR.

Value Label		Value	Frequenc y	Percent	Valid Percent	Cum Percent
Public		1.00	8	20.0	20.0	20.0
Private		2.00	4	10.0	10.0	30.0
Not the case		9.00	28	70.0	70.0	100.0
Total			40	100.0	100.0	
Mean	6.700	Median	9.000	Mode		9.000
Std dev	3.568	Minimum	1.000	Maximum		9.000
Valid Cases	40	Missing cases	0			

Tabla 6. "Cuál es su posición laboral"?

JOB

Value Label		Value	Frequen	Percent	Valid Percent	Cum Percent
Worker		1.00	4	10.0	10.0	10.0
Technician		2.00	6	15.0	15.0	25.0
Profession		3.00	2	5.0	5.0	30.0
Not case		9.00	28	70.0	70.0	100.0
Total			40	100.0	100.0	
Mean	6.850	Median	9.000	Mode		9.000
Std dev	3.348	Minimum	1.000	Maximum		9.000
Valid cases	40	Missing cases	0			

Para los que tienen trabajos suplementarios (30% de los casos), dos preguntas se les hicieron para localizar el sector y el puesto laboral. Los resultados indican que el autoempleado que cuenta con otro empleo se puede encontrar más frecuentemente en el sector público (20%) que en el sector privado (10%). Con respecto al nivel ocupacional, el auto-

empleado con trabajo complementario se concentra principalmente en el nivel medio como técnicos (15%) que como obreros (10%) o profesionales (5%)

LOS PEQUEÑOS NEGOCIOS INFORMALES.

Tabla 7. "Cómo obtuvo los recursos para establecer su propio negocio?"

MONEY.

Value Label	Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
Friends and relative	2.00	13	32.5	32.5	32.5
Family savings	3.00	25	62.5	62.5	95.0
Severance pay	4.00	2	5.0	5.0	100.0
Total		40	100.0	100.0	
Mean 2.725	Median Minimum	3.000 2.000	Mode Maximum		3.000 4.000
Std dev .554					
Valid cases 40	Missing cases	0			

En relación con el origen de los recursos económicos necesarios para establecer un pequeño negocio informal, la hipótesis a demostrar es que los trabajadores informales, por estar fuera de la actividad financiera formal del mercado, no obtienen créditos de instituciones bancarias para iniciar y desarrollar su propio negocio. Con respecto al modo el valor de "ahorro familiar" (3.00) muestra el 62.5 de las frecuencias. Con respecto a la desviación normal, es mayor

para el valor 3 ("ahorro familiar") que para el valor 2 ("amigos y parientes").

En general, la mayor parte de los entrevistados no se ubican ni siquiera cercanos a las fuentes formales del mercado financiero. La desviación standard muestra un valor negativo de .554.

La hipótesis de que los trabajadores informales no usan créditos bancarios para establecer y desarrollar su propio negocio es correcta. El valor mínimo 1.00 no muestra ninguna frecuencia. De hecho, las personas autoempleadas difícilmente están en posibilidades de adquirir créditos bancarios porque usualmente no cumplen los requisitos formales para obtenerlos. Así, las opciones de depender del ahorro familiar o de pedir préstamos a amigos y parientes son más habituales.

La precariedad económica característica de los pequeños negocios informales previene a los pequeños comerciantes de utilizar las fuentes de financiamiento formal y, de esta manera, las relaciones con los amigos y parientes son privilegiadas como un capital social importante.

Tabla 8. "Está su negocio registrado."

REGIST.

Value Label		Value	Frequenc y	Percent	Valid Percent	Cum Percent
Yes		1	16	40.0	40.0	40.0
No		2	24	60.0	60.0	100.0
Total			40	100.0	100.0	
Mean	1.600	Median	2.000	Mode		2.000
Std dev	.496	Minimum	1.000	Maximum		2.000
Valid Cases	40	Missing cases	0			

Evasión de impuestos serían un elemento importante en la caracterización de los negocios informales en la medida que permite al autoempleado ser más competitivo en los precios frente a los ofrecidos por mercado formal.

Las medidas de la distribución indican el valor 2 como el valor modal concentrando el 60 por ciento del total de las frecuencias. El valor 1 muestra el restante 40 por ciento.

Considerando el lugar donde el autoempleado desempeña sus actividades, la hipótesis de que los negocios informales escapan de instituciones reguladoras del impuesto parecer ser correcta solo para aquéllos que trabajan en las calles o en el domicilio del cliente. En contraste, para aquéllos que trabajan en el mercado la incidencia de registro es demasiado alta.

En efecto, la evasión de impuestos es un recurso

mayormente utilizado por los autoempleados que no cuentan con establecimientos públicos pero este no parece ser el caso para aquéllos con lugares fijos en el mercado que usualmente pertenecen a una organización política por medio de la cual se registran ante las oficinas recaudadoras de impuestos, principalmente municipales.

Con respecto al registro con autoridades municipales, los negocios informales contribuyen de manera considerable con la tesorería municipal por los dineros obtenidos de la venta de permisos o licencias necesarios para instalar un establecimiento en el mercado así como las concesiones a comerciantes semifijos para vender en lugares competitivos como parada de autobuses, oficinas municipales, hospitales, avenidas transitadas, etcétera.

Tabla 9. "Problemas con los inspectores"

SOLUT.

Value Label	Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
Bribe	2	7	17.5	17.5	17.5
Official help	3	2	5.0	5.0	22.5
Intermediaries	4	6	15.0	15.0	37.5
	5	1	2.5	2.5	40.0
Not the case	9	24	60.0	60.0	100.0
Total		40	100.0	100.0	
Mean	6.625	Median	9.000	Mode	9.000
Std dev	3.019	Minimum	2.000	Maximum	9.000
Valid cases	40	Missing cases	0		

Es importante considerar la existencia de prácticas de corrupción que benefician a inspectores municipales a través del soborno y el cohecho a los vendedores ambulantes.

Las medidas de la tendencia central muestran la siguiente distribución de frecuencias: 7 de 16 utilizan los sobornos como solución, 6 recurren a intermediarios que usualmente son las organizaciones políticas a las cuales están incorporados, 2 piden ayuda en las oficinas gubernamentales y sólo 1 de los 16 autoempleados resuelve sus problemas con el pago de la multa correspondiente.

En este sentido el uso del soborno debe ser considerado como un medio informal que permite a los auto-empleados evitar las regulaciones económicas formales de las instituciones hacendarias.

Tabla 10. "Disposición a las regulaciones económicas"

DISPOS.

Value Label	Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
Agree	2	3	7.5	7.5	7.5
Not sure	3	18	45.0	45.0	52.5
Disagree	4	12	30.0	30.0	82.5
Strongly disagree	5	7	17.5	17.5	100.0
Total		40	100.0	100.0	
Mean	3.575	Median	3.000	Mode	3.000
Std dev	.874	Minimum	2.000	Maximum	5.000
Valid cases	40	Missing cases	0		

Se mide la disposición de los trabajadores informales hacia la regulación económica de sus actividades por parte de las instituciones a través de los valores siguientes:

1. "Totalmente de acuerdo"
2. "De acuerdo"
3. "No estoy seguro"
4. "En desacuerdo"
5. "Totalmente en desacuerdo"

Los resultados de las medidas de la tendencia central muestran 3.00 como el valor modal, lo que probablemente refiera a una situación de flexibilización en las políticas impositivas actuales. Sin embargo, si sumamos las frecuencias concentradas en los valores 4,00 y 5,00, el resultado es que el 47.5% de los casos muestran estar en desacuerdo o totalmente en desacuerdo con las regulaciones económicas oficiales.

Por contraste, el valor 2 como el valor mínimo, que muestra sólo 3 frecuencias, indica que sólo 7.5% de los casos están de acuerdo con las disposiciones regulatorias que provienen de instituciones hacendarias.

Aunque existen medios informales de evitar las regulaciones los sobornos, a los inspectores representan para

Los trabajadores informales una reducción de sus ganancias. En la medida que las presiones de implementación de medidas regulatorias aumentan, los inspectores están en posibilidades de una mayor recaudación bajo la forma de sobornos. Es ilustrativo el papel de la Aduana Fronteriza en la regulación del tráfico comercial transfronterizo por medios informales que flexibilizan el control y supervisión de las mercancías extranjeras internadas al territorio nacional. Las prácticas de corrupción, por otra parte, facilitan la expansión y desarrollo de las actividades económicas informales.

LAS OPORTUNIDADES DE INGRESO.

Tabla 11. "Ingreso en salarios mínimos".

INCOME.

Value Label		Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
		2.00	1	2.5	2.5	2.5
		3.00	5	12.5	12.5	15.0
		4.00	13	32.5	32.5	47.5
		5.00	4	10.0	10.0	57.5
		6.00	8	20.0	20.0	77.5
		8.00	3	7.5	7.5	85.0
		10.00	3	7.5	7.5	92.5
		14.00	1	2.5	2.5	95.0
		15.00	1	2.5	2.5	97.5
		20.00	1	2.5	2.5	100.0
Total			40	100.0	100.0	
Mean	6.000	Median	5.000	Mode		4.000
Std dev	3.644	Minimum	2.000	Maximum		20.000
Valid Cases	40	Missing cases	0			

La hipótesis es que el autoempleado tiene una mejor oportunidad de ingreso en las actividades informales relacionadas con el tráfico comercial transfronterizo que los trabajadores asalariados de la industria maquiladora. Aunque existen otras variables que pueden impactar en forma negativa el comportamiento del ingreso del autoempleado como son la ausencia de prestaciones sociales; el criterio de ingreso, medido por los salarios mínimos mensuales, puede darnos una idea justa de la diferencia entre las fuentes formales e informales de ingreso en base a relaciones contractuales y no-contractuales respectivamente.

Los resultados de las medidas de dispersión muestran un rango entre 2,00 salarios mínimos como el valor más bajo y 20,00 como el valor más alto. Las medidas de distribución muestran al valor 4,00 salarios mínimos como el punto más alto de concentración con 32,5% del total de frecuencias. En este sentido, 4,00 salarios mínimos es el valor más frecuente en relación a los ingresos generados semanalmente por los trabajadores "por cuenta propia"⁸⁰.

Respecto a los porcentajes acumulados, es interesante observar que el 77,5% de los casos muestra una variabilidad del ingreso de 2,00 a 6,00 salarios mínimos que supone una clara ventaja con los ingresos devengados por los trabajadores no calificados de la industria maquiladora

De acuerdo a algunas fuentes, casi el 80% del total de la población ocupada por la maquiladora son trabajadores no calificados los cuales obtienen ingresos de entre uno y dos salarios mínimos. Estos últimos representan el 33% del total de sueldos pagados por la industria Maquiladora a sus empleados.

⁸⁰ En las fechas de aplicación de la encuesta (mediados de 1994) el monto del salario mínimo mensual promedio en Ciudad Juárez era de ..

CUADRO 13

RANGOS SALARIALES EN LA INDUSTRIA MAQUILADORA
POR POSICION EN EL TRABAJO

	Empleo %	Rangos salariales
Gerentes	2.5	16-50
Técnicos	4.2	4-6
Supervisores	6.0	5-10
Administrativos	3.5	4-15
Obreros calificados	6.1	2-3.5
Obreros no calificados	76.7	1-2

Source. SECOFI. Informe Mensual de la Industria Maquiladora. Juárez, 1994.

Tabla 12. "Ingreso por género".

INCOME

Gender	Count Row Pct Col Pct Tot Pct	2	3	4	5	6	Row Total
Male	1	1	4	9	3	7	30
		3.3	13.3	30.0	10.0	23.3	75.0
		100.0	80.0	69.2	75.0	87.5	
Female	2	2.5	10.0	22.5	7.5	17.5	
			1	4	1	1	10
			10.0	40.0	10.0	10.0	25.0
		20.0	30.8	25.0	12.5		
		2.5	10.0	2.5	2.5		
Column Total		1	5	5	4	8	40
		2.5	12.5	32.5	10.0	20.0	100.0

INCOME

Gender	Count Row Pct Col Pct Tot Pct	8	10	14	15	20	Row Total
Male	1	2	2	1	1		30
		6.7	6.7	3.3	3.3		75.0
		66.7	66.7	100.0	100.0		
		5.0	5.0	2.5	2.5		
Female	2	1	1			1	10
		10.0	10.0			10.0	25.0
		33.3	33.3			100.0	
		2.5	2.5			2.5	
Column Total		3	3	1	1	1	40
		7.5	7.5	2.5	2.5	2.5	100.0

Las tablas cruzadas muestran las asociaciones entre "género" como variable independiente e "ingreso" como variable dependiente.

La tabla indica que el valor modal de 4 salarios mínimos es un valor consistente para hombres y mujeres con 30 y 4 por ciento de los casos respectivamente.

Sin embargo, hay otros determinantes del ingreso como la edad, la escolaridad y la antigüedad que exhiben ciertos coeficientes de correlación dados por el análisis de regresión.

El análisis de regresión se basa en la relación lineal observada entre "ingreso" y edad, escolaridad y antigüedad en una muestra de 40 casos de trabajadores "por cuenta propia". El objetivo es observar la fuerza de la asociación entre el ingreso de los autoempleados por cuenta propia y las variables independientes mencionadas.

El análisis de la regresión muestra los siguientes resultados: con respecto a edad el coeficiente de la correlación (Múltiple R = .165) indica que existe una asociación débil entre las variables. Sin embargo, se puede considerar que a mayor edad el autoempleado disminuye sus ingresos. En la escala de -1 a 1, el coeficiente de la correlación .165 aparece como un valor positivo.

Con respecto a la escolaridad el coeficiente de la correlación es de .351 lo que indica que la asociación es fuerte. Sin embargo, el coeficiente de determinación (R-squared) indica una proporción débil en la variación del ingreso como variable dependiente. El valor modal muestra 6 años de escolaridad para los trabajadores "por cuenta propia", sin embargo, los niveles formales de educación son menos importantes que las otras variables que intervienen en la determinación de los ingresos.

Con respecto a la antigüedad en el trabajo como determinante del ingreso, el análisis de regresión muestra un coeficiente de determinación de .123 que indica que la relación lineal entre las dos variables no responde al modelo utilizado.

En términos generales, los determinantes del ingreso analizados no exhiben una dirección positiva en la correlación entre las variables y la fuerza de las asociaciones reflejada en los coeficientes de correlación no arrojan valores

significativos.

La generalización de los resultados de la encuesta está restringida por las limitaciones de los recursos disponibles para levantarla. El estudio de 40 casos está muy alejada de ser una muestra representativa de los trabajadores informales de la localidad. Se trata, más bien, de una encuesta piloto que, permite, en base a sus resultados, elaborar hipótesis preliminares que pueden ser trabajadas en condiciones más adecuadas.

Por otra parte, establecer un parámetro de comparación entre los ingresos de los trabajadores informales y los trabajadores asalariados de la industria maquiladora para comprobar las distintas oportunidades de ingreso presenta la dificultad de validar una relación entre categorías ocupacionales distintas: trabajadores no asalariados contra trabajadores asalariados. En efecto, la encuesta fue dirigida a los trabajadores por cuenta propia y no a los asalariados del sector informal; en primer lugar, por ser el más representativo de los grupos participantes (57% contra un 15% de asalariados del SIU de acuerdo a la ENEI) y, en segundo, porque es congruente con la definición de informalidad económica en términos de una relación laboral no contractual que supone la participación de los autoempleados.

En resumen, los resultados muestran que los trabajadores por cuenta propia reciben ingresos superiores a los

trabajadores asalariados de las grandes empresas y que en las actividades informales participan un mayor número de hombres (75%) que de mujeres. Estos resultados contrastan con los observados en el sector informal de las grandes ciudades del interior del país⁸¹ donde los ingresos son inferiores y la participación de las mujeres es mayor lo cual sugiere una composición distinta del ingreso familiar en las ciudades fronterizas.

Los ingresos de los trabajadores informales observan un rango entre 2 y 20 veces el salario mínimo mensual promedio (SMMP). El punto de mayor concentración muestran que los ingresos son cuatro veces el smmp para el 32.5% de los casos. En porcentajes acumulados, el 77.5% obtienen ingresos dentro del rango comprendido de dos a seis veces el smmp.

De manera consistente, la relación de complementariedad del empleo informal y formal es poco significativa en cuanto a la composición del ingreso individual: el 70% de los trabajadores del sector informal no participan en el sector formal de la economía. Sin embargo, la relación entre los dos tipos de empleo es fuerte en términos de la composición del ingreso familiar: el empleo formal es imprescindible como parte de la estrategia de sobrevivencia económica familiar. En este sentido, la ausencia de prestaciones sociales para el

⁸¹ Ibid., p.42.

autoempleado sugiere que otros miembros de la familia recurren al empleo asalariado para subsanar esa carencia. De otro modo, los ingresos reportados están sujetos a una drástica reducción en casos de enfermedad o accidente.

El ingresos de los trabajadores informales está fuertemente respaldado por la participación unipersonal: el 67.5% declaró no tener empleados y el resto los tiene sin establecer una relación laboral de carácter formal lo que presume el uso de trabajadores familiares no remunerados.

Finalmente, los negocios informales se mantienen fuera de las fuentes formales de financiamiento: el 62.5% establecieron sus pequeños negocios con recursos provenientes del ahorro familiar seguido por los préstamos de parientes y amigos (32.5%). El 60% de los pequeños negocios cometen evasión fiscal y, el resto, que por lo regular cuentan con lugares fijos, están sujetos a cargas tributarias a través de la compra de licencias, permisos o concesiones donde la organización a que están afiliados hace el papel de intermediario de las oficinas municipales de recaudación.

En síntesis, si cruzamos los resultados de la encuesta con los propios del trabajo de campo y de observación participante, podemos concluir que el perfil de los trabajadores fronterizos por cuenta propia, estaría dado por las siguientes características:

* Las condiciones laborales no-contractuales de los autoempleados se establecen sobre la base de actividades unipersonales y de relaciones de amistad y parentesco. Así se forman las redes familiares y territoriales en determinados giros comerciales y de servicios; por ejemplo, la colonia San Antonio, al suroriente de la ciudad, concentra gran parte del comercio informal de vehículos extranjeros; asimismo, existen redes, por ejemplo las que integran a amigos, paisanos, allegados, familiares originarios de la ciudad de Cuauhtémoc, Chihuahua, que participan en las numerosas tareas de esta actividad informal.

* Los prestaciones sociales derivados de los empleos formales aparecen como apoyo a la economía familiar. Los ingresos de los trabajadores por cuenta propia son eventualmente complementados con ingresos y beneficios sociales generados por otros miembros de la unidad familiar. Es común observar que uno o dos miembros de las familias juarenses de bajos recursos se a la fuerza de trabajo industrial forzados por la necesidad de obtener la inscripción al Seguro Social que el jefe de familia no puede proveer para su esposa e hijos. Además, la formalidad laboral representa otras ventajas: 6 meses de trabajo en la industria maquiladora es requisito de solvencia económica para obtener una tarjeta de cruce a los Estados Unidos.

* Los pequeños negocios de los trabajadores informales dependen mayormente de las relaciones sociales entre parientes y amigos como fuente de capitalización que de los recursos formales de financiamiento.

* Las regulaciones económicas de las oficinas de gobierno no son estrictamente observadas por los trabajadores "por cuenta propia". Las prácticas de corrupción como la extorsión y el soborno son usualmente utilizadas para enfrentar los problemas de inspección y control oficial a los pequeños negocios.

* Los ingresos de los trabajadores informales muestran ser mayores que aquéllos devengados por los trabajadores asalariados en los empleos no calificados de la industria maquiladora. El promedio de ingreso de cuatro salarios mínimos para los informales indica una mejor oportunidad de ingreso en las actividades económicas informales.

* La identidad del fronterizo alrededor de los espacios de comercialización de las mercancías extranjeras matizan de manera importante su vida cotidiana resultando en una manera de ser más flexible socialmente. En la identidad del fronterizo, las diferencias sociales son menos rígidas en la medida que las transacciones económicas con mercancías extranjeras permean a la sociedad en su conjunto.

ESTUDIO DE CASO: EL VENDEDOR DE VEHÍCULOS EXTRANJEROS.

El propósito de este apartado es describir el papel de los trabajadores "por cuenta propia" en el comercio de vehículos extranjeros en Ciudad Juárez que, en razón de un reducido parque vehicular nacional, es uno de los sectores más representativos de la informalidad económica ligado al tráfico comercial transfronterizo como eje económico central en el contexto económico de la frontera.

Las transacciones de mercancías extranjeras son no sólo parte importante de la subsistencia económico-familiar de los fronterizos sino una forma cotidiana significativa de la vida sociocultural de la ciudad y, en este sentido, el negocio de automóviles extranjeros es, con mucho, un buen ejemplo del modo de operación de la informalidad económica en las ciudades fronterizas.

La investigación de campo realizada proviene de mi experiencia como participante de este sector comercial durante los últimos ocho años. De tal suerte, se hace una contribución personal en relación al problema de la informalidad implícita en el comercio de automóviles extranjeros.

El trabajo tiene tres subdivisiones. En la primera se describe la naturaleza del comercio de vehículos extranjeros; la forma como la especificidad fronteriza del mercado da lugar a la

internación ilegal de los vehículos y a su posterior comercialización informal.

En la segunda, se describe el pequeño comercio de vehículos extranjeros en Juárez; la forma como opera la actividad comercial de los trabajadores "por cuenta propia" que, en base a un pequeño capital, logran desarrollar su actividad de manera consistente. La figura del "lotero clandestino" nos da una buena idea del grado de crecimiento que los pequeños comerciantes informales alcanzaron debido al incremento en la demanda registrado durante la década de los ochentas.

En la última, se analiza la lucha por los espacios de comercialización: la "competencia desleal" entre los comerciantes informales y los legalmente establecidos que se traduce en una lucha significativa por sus connotaciones políticas de carácter fiscal: la persecución fiscal de los informales disminuye las oportunidades de detección de los formales debido a que las operaciones de éstos son observadas de manera estricta.

El análisis del mercado de vehículos extranjeros en Ciudad Juárez se hace en base a un enfoque sociopolítico del problema de la informalidad económica. Se establece, primero, los nexos existentes entre los sectores formales e informales al interior de la actividad comercial y, segundo, se discuten las soluciones oficiales a los conflictos surgidos de la coexistencia entre

ambos sectores.

Por una parte, se sostiene la hipótesis de que la informalidad económica se encuentra en ambos sectores. En la medida que ésta no está delimitada por un espacio económico definido, las manifestaciones de actividades no reguladas, no registradas, no fiscalizadas y, sobre todo, no contractuales pueden ser encontradas en ambos sectores con diferente grado de desarrollo. De otro modo, el sistema económico en su conjunto registra diferentes grados de desarrollo de la informalidad en sus diferentes ramas y actividades.

Por otra parte, la definición del sector informal en contraste con el sector formal deviene en un enfoque incorrecto que dificulta la solución de su coexistencia expresado en el abuso de los instrumentos económicos formales (crédito bancario, uso de tecnología, integración a los mercados formales, etc.) recomendados oficialmente para "transitar" de la informalidad a la formalidad. Por el contrario, es preocupante la ausencia de soluciones políticas que, en el terreno práctico, resuelvan las contradicciones de carácter secundario y administrativo entre ambos sectores.

El mercado de vehículos usados.

El decreto de importación de vehículos para la zona fronteriza del norte de México, expedido en 1972 por el

ejecutivo federal⁸², establece en un considerando la necesidad de controlar la situación provocada por la estancia ilegal de vehículos extranjeros en dicha zona no solo con miras a restringir y prohibir las importaciones de más unidades sino previendo también la integración del mercado fronterizo en un futuro próximo con unidades fabricadas en el el país.

A 25 años de su expedición, por el contrario, el mercado fronterizo de autos efectúa la mayor parte de sus transacciones comerciales con la economía norteamericana. Al margen de la industria automotriz nacional, el comercio de autos importados ha saturado el parque vehicular fronterizo. De hecho, las ciudades fronterizas del norte de México no cuentan propiamente con un mercado de autos usados de manufactura nacional. La existencia de vehículos de manufactura nacional se reducen a modelos recientes que colocan las agencia autorizadas en un mercado de altos ingresos.

En efecto, el comercio de automóviles en las ciudades fronterizas es un fenómeno que nos revela un proceso de integración silenciosa, sin aspavientos, con la economía norteamericana. El capital comercial utilizado para esta actividad tiene escaso impacto en el proceso de integración

⁸² Diario Oficial de la Federación. "Decreto de Importación de Vehículos para las Zonas y Perímetros Libres de la Región Fronteriza del Norte de México". México, D.F., 13 de enero de 1972.

nacional y, en cambio, contribuye a la transferencia de valor de nuestra economía a la norteamericana.

Más importante aún, las partes involucradas en este proceso no observan condiciones homogéneas de formalidad económica. La presencia de un sector informal urbano que durante los ochentas observa un ritmo acelerado de crecimiento, parece haberse constituido en un interlocutor comercial de cierta importancia para las compañías norteamericanas subastadoras de autos usados.

En la medida que las transacciones comerciales se realizan en espacios extranacionales, el comercio de autos fronterizos escapa con relativa facilidad a la regulación económica. El desarrollo de esta actividad esta alimentado por un mercado norteamericano que por su propia dinámica necesita colocar sus existencias de vehículos caducos fuera de sus fronteras al margen de sus repercusiones en el mercado nacional. Esta situación da lugar a un modus operandi que ubica al comercio de autos en los márgenes de la legislación económica que, en todo caso, se antoja ineficaz para regular la introducción ilegal y comercialización informal de vehículos extranjeros en territorio nacional.

A partir de 1972, el comercio formal de autos importados se establece sobre la base de cuotas de importación limitadas para cada uno de los comerciantes de acuerdo a su promedio de ventas.

Debido a la dificultad para obtenerlas por parte de las oficinas federales y, dada la creciente demanda de este tipo de vehículos, el comercio de autos extranjeros derivó parcialmente hacia el campo informal al incurrir en la práctica de su internación ilegal, es decir, al margen del Registro Federal de Automóviles creado en ese entonces para efectos de su regularización fiscal.

Maniatado de origen por un excesivo burocratismo federal, el comercio de autos extranjeros provocó un considerable aumento en el número de vehículos cuya estancia en la zona fronteriza era ilegal. Aún cuando, al cerrar la década de los setentas, se establecen cuotas amplias de importación anuales para cada una de las ciudades fronterizas modificándose sustancialmente el monto de unidades a importar, el comerciante legalmente establecido continuó combinando, con relativa facilidad, la venta de autos importados y la de autos internados ilegalmente.

Aunado a este comercio "semiformal" de autos extranjeros, la década de los ochentas da paso a un comercio paralelo, totalmente informal, cuyo crecimiento se ha visto acelerado por la presencia de nuevos agentes económicos sin experiencia comercial y con escasos recursos económicos pero que en la búsqueda de ingresos familiares complementarios autogeneran sus propios puestos de trabajo dentro de un mercado informal de fácil acceso y fuera de toda regulación económica. La

pecialización informal de autos es particularmente observable en esta ciudad en los tianguis o mercados informales ubicados en áreas urbanas periféricas y que, en conjunto, exhiben anualmente alrededor de quinientas unidades para su venta.

comercio informal de vehículos.

El pequeño comercio informal de autos es una práctica organizada por trabajadores "por cuenta propia" que, en base a un pequeño capital (por lo regular proveniente de ahorros familiares, del cobro de indemnizaciones o de préstamos de familiares o amigos), adquieren en el mercado norteamericano, en subastas o remates, dos o tres vehículos usados que exceden los requisitos mecánicos para insertarlos en el mercado fronterizo nacional a través de su oferta en los avisos clasificados de los periódicos locales.

Durante los ochentas, los pequeños comerciantes de autos incrementaron sustancialmente su actividad y ganancia por la influencia de factores que, por el lado de la demanda, la afectaron hacia la alza. Por un lado, los programas oficiales de apoyo al campo que permitieron la internación de vehículos extranjeros al interior del país y, por otro, las compras realizadas al sector con dineros provenientes de las actividades de narcotráfico.

De tal suerte, para mediados de la década aparecen los llamados "loteros clandestinos" que, con mayor capital y recursos humanos, realizan compras al mayoreo en las compañías norteamericanas subastadoras de autos usados los cuales son internados ilegalmente al territorio nacional y comerciados informalmente.

La comercialización de automóviles de procedencia extranjera es una actividad que liga al sector informal con el formal a través de una red de distribución no totalmente estructurada y definida pero con espacios específicos que se han ido generando y concretizando en los últimos diez años. Los loteros clandestinos cuentan con tres circuitos principales de distribución: en primer lugar, los comerciantes legalmente establecidos que comparativamente aprovechan las ventajas económicas que resultan de colocar la mercancía en un mercado diferenciado de altos ingresos y con acceso al crédito bancario para el cliente. En segundo lugar, los pequeños comerciantes informales establecidos en los mercados periféricos o tianguis o los "revendedores" que ofrecen la mercancía (a través de los avisos clasificados) sin garantía, al contado y con defectos mecánicos. Y, por último, están los consumidores directos o finales que también concurren a proveerse en el mercado informal de autos y que adquieren el producto a un precio significativamente inferior a los ofertados en el mercado

formal.

Se constituye, entonces, un mercado que durante los ochentas muestra un ritmo acelerado de crecimiento que tiene efectos de encadenamiento no sólo al interior de la actividad comercial, donde se hace evidente la relación formal-informal, sino con el sector de los servicios automotrices que, ubicados en los espacios periféricos e informales, proveen de una suerte de servicios de mecánica en motores y transmisiones, carrocería y pintura, servicios eléctricos y refacciones automotrices.

Sin embargo, la situación de auge en el comercio informal de autos no tardó en mostrar síntomas de contracción al ir desapareciendo los mismos factores que, por el lado de la demanda, habían influido fuertemente en su crecimiento. En efecto, el término de los programas de nacionalización y la lucha contra el narcotráfico repercutieron en una drástica reducción de la demanda revelando, con puntualidad, el retorno de los negocios informales de los llamados "loteros clandestinos" a los niveles de precariedad económica que en el pasado le habían caracterizado como pequeños comerciantes informales.

Qué es lo que ha impedido la capitalización de las pequeñas unidades informales dedicadas al comercio de autos extranjeros? Cómo se explica que luego de mostrar un dinamismo significativo hayan regresado a los anteriores niveles de precariedad?

Los estudios sobre informalidad económica reconocen dos tipos de restricciones que afectan el desarrollo y expansión del sector informal urbano. Por un lado, las limitaciones relativas a la escasez de capital, el bajo nivel de capacitación y el carácter unipersonal de las pequeñas unidades económicas informales. Y, por otro, restricciones relacionadas con la inserción del sector en mercados informales de bajos ingresos.

La recomendación de los organismos internacionales apuntan hacia la implementación de programas de gobierno dirigidos a mejorar el acceso del sector informal a mercados más amplios, al crédito bancario y a la capacitación y adiestramiento de sus participantes.

En este sentido, la viabilidad económica de tránsito de lo informal a lo formal dependería de la posibilidad de contar con programas oficiales de apoyo al sector que refleja una perspectiva más amplia de integración que la practicada actualmente por el gobierno federal en términos de la regularización fiscal de las microempresas como vía exclusiva de formalización de sus actividades económicas.

Por el lado de la demanda, sin embargo, la inserción del pequeño comercio de autos en mercados restringidos de bajos ingresos más que operar como una restricción actúa como el único reducto que garantiza su viabilidad económica. Al no existir un interés oligopólico por los estratos débiles en que se sitúan

los informales, la oferta de vehículos de calidad y precio inferior se vuelve incluso competitiva en razón de los bajos costos que supone la escasa utilización de asalariados, el uso frecuente de trabajo familiar no remunerado y el trabajo a destajo de los allegados y menores de edad.

Precisamente, la observancia de cierta capacidad de ahorro por parte de los pequeños comerciantes de autos que provocara la aparición de los loteros clandestinos fue sólo un espejismo de capitalización que finalmente reveló, en el retorno a la precariedad económica, una lógica identificada con la sobrevivencia económica familiar más que con la acumulación que supone un tipo de organización capitalista.

En efecto, los pequeños negocios apostados en los tianguis o mercados informales remiten generalmente a actividades económicas unipersonales caracterizadas por una baja productividad, una incipiente división técnica del trabajo, bajos niveles de calificación y un escaso desarrollo de las relaciones salariales.

El escaso desarrollo capitalista que observa la organización del pequeño comercio informal de autos descarta la figura de las microempresas y nos pone ante la presencia de un conjunto de oferentes informales de servicios de trabajo cuya organización está escasamente desarrollada. No hay una clara distinción entre trabajadores y empresas, la relación entre los

dueños de los negocios y los trabajadores que se vinculan a él no esta claramente diferenciada: tanto unos como otros participan en actividades de venta y reventa, de remolque de unidades, de reparación y mantenimiento, de adquisición de refacciones, etc.

Estamos, en todo caso, en presencia de trabajadores informales que se integran residualmente al mercado laboral en condiciones de eventualidad, de relaciones no contractuales y, sobre todo, al margen de las prestaciones de seguridad social que suponen los beneficios laborales.

Los espacios de comercialización.

Uno de los aspectos que identifica al pequeño comercio informal es la presión que ejercen sus participantes sobre los espacios urbanos y suburbanos. Su ubicación desordenada en las vías públicas del centro y periferia de la ciudad distingue su presencia como constante en la vida urbana a pesar de los esfuerzos oficiales de organizarlos y reubicarlos en mercados permanentes. Precisamente, la movilidad del pequeño comerciante en las calles de la ciudad le permite encontrar un mayor número de clientes potenciales.

El conflicto con las autoridades municipales es atribuido a factores tales como 1) la ocupación arbitraria de los espacios viales que da una apariencia desordenada a la ciudad y

congestiona el tránsito 2) la delincuencia que genera su concentración masiva y 3) la llamada competencia desleal que aqueja a los establecimientos comerciales formales.

En efecto, la obstaculización al tránsito vehicular que genera el pequeño comercio de autos en la zona del perimetral Carlos Amaya en esta ciudad donde los fines de semana se concentran alrededor de 300 unidades para su venta, ha derivado en fallidos intentos de desalojo por parte del Departamento de Vialidad y Tránsito. Asimismo, los recientes operativos de la Policía Judicial del Estado con el objeto de detectar vehículos robados en el mercado informal fueron duramente criticados por la opinión pública por la intervención ilegal de elementos de corporaciones policiacas norteamericanas.

Probablemente, las autoridades han subestimado la importancia económica que tiene el pequeño comercio de autos para la población de escasos recursos no sólo como fuente de empleo e ingresos para sus ofertantes sino para los residentes de la ciudad que pueden acceder a un bien de bajo precio que en el mercado formal resultaría imposible.

Desde esta perspectiva, la problemática del sector podría ser reducida a través de medidas administrativas municipales aplicadas con imaginación y sin prejuicios. La reubicación de los pequeños comerciantes de autos en un espacio adecuado sería una acción positiva que acompañada con licencias municipales

para operar y oficinas adjuntas para trámites de regularización fiscal para los clientes daría paso a la organización y control de la actividad comercial.

El proceso de tránsito a la formalización de sus actividades estaría ubicado en el perímetro de los mercados restringidos de bajos ingresos en que los comerciantes de autos formalmente establecidos no están interesados.

En este sentido, la supuesta competencia desleal de los pequeños comerciantes de autos en detrimento de los loteros formalmente establecidos no responde a una situación real en la medida que el diferencial en el monto, calidad y precios de las mercancías ofertadas los colocan en mercados distintos. A pesar de existir circuitos de distribución que los relacionan de manera estrecha, su campo de operaciones, por el lado de la demanda, están claramente diferenciados. Los primeros, en mercados de bajos ingresos ofrecen mercancías de baja calidad, a bajo precio y al contado; los segundos en mercados diferenciados ofrecen mercancía de mayor calidad, garantizados y con diferentes opciones de financiamiento.

La supuesta competencia desleal, no obstante, ha sido objeto de manipulación política por parte de los formales para mediatizar y aplacar las presiones administrativas de tributación fiscal ya que, como hemos dicho, tanto unos como otros participan en los espacios de informalidad específicos de

la actividad económica fronteriza.

El pago de derechos aduaneros son evadidos por los pequeños comerciantes informales pero, también, aunque en menor proporción, por los loteros formales. Los operativos de decomiso realizados por el fisco federal han evidenciado la existencia de vehículos internados ilegalmente en los establecimientos formales. Asimismo, la subfacturación en este tipo de establecimientos se puso al descubierto con la detección de trámites fraudulentos que modificaban la base del impuesto en las facturas de compra norteamericanas. De acuerdo a fuentes periodísticas, un solo lote de autos, que por lo demás no existía físicamente, tramitó 10,000 importaciones en base a este procedimiento.

Las denuncias en contra de la supuesta competencia desleal de los pequeños comerciantes informales de autos tiene ciertamente un sentido francamente político. La persecución fiscal de los informales reduce las posibilidades de detección en los formales. En el fondo, tanto unos como otros comparten los espacios de internación ilegal y comercialización informal de vehículos de procedencia extranjera.

En última instancia, no es difícil predecir la expansión del pequeño comercio de autos, y el ambulante en general, en la medida que persista el desfase entre la demanda de empleo y una fuerza de trabajo en expansión. En este sentido, los

gobiernos municipales continuaran enfrentando las tensiones derivadas de la necesidad de combinar su control y acomodo en espacios urbanos y suburbanos adecuados.

CONCLUSIONES

5. CONCLUSIONES.

Desde su lado objetivo, la filosofía latinoamericana está presente en el contexto en que la práctica de los trabajadores informales se desenvuelve en virtud de la impugnación de las ideas que han hecho de ellos seres distintos, estigmatizados por su par formal y sin valor en la metalizada corriente del mercado capitalista que, por naturaleza propia, produce desigualdad al excluirlos por una situación de precariedad económica que los remite a los circuitos marginales de la economía.

Exclusión y censura como fundamento de la ideología dominante hacia las clases desposeídas que luchan por ser reconocidas como parte importante del desarrollo social y que guardan una destacada identificación con la perspectiva de Zea sobre la marginación y la barbarie. O si no, qué justifica su estigmatización como informales? Qué otra cosa que su condición de inferioridad económica los convierte en marginales y, por ende, en bárbaros?

En este sentido, son los trabajadores, informales o no, menos bárbaros que aquéllos que los censuran?. La propuesta de Zea sobre la igualdad de los distintos aclara la problemática y, al mismo tiempo, allana el camino de la liberación de los marginados.

"Zea concluye que hay que establecer otra definición sobre la igualdad. Todos los hombres son iguales por ser distintos, pero no tan distintos que unos puedan ser más o menos hombres que otros. Ningún hombre es igual a otro y este ser distinto es precisamente lo que lo hace igual a otro, ya que como él posee su propia e indiscutible personalidad. Todos los hombres son individuos concretos y por serlo semejantes entre sí".⁸³

A partir de la reestructuración económica en México, un número creciente de trabajadores se ha desplazado hacia el sector informal urbano en busca de nuevas oportunidades de ingreso. Los costos de la reconversión sobre el empleo y los ingresos se han manifestado en la potencialización de la informalidad como espacio de reproducción de la fuerza de trabajo desempleada o subempleada⁸⁴. El costo social de la

⁸³ Leopoldo Zea. "Autopercepción intelectual de un proceso histórico". *Anthropos* 89. 1988., pp. 11-19.

⁸⁴ Un dato significativo es que a pesar de la caída drástica de los salarios reales, el ingreso familiar no descendió en la misma proporción. Esto se debe a que "las familias mexicanas evitaron caídas similares en el ingreso total y el consumo per cápita trabajando horas extras, buscando ingresos en nuevas actividades y participando con un número mayor de miembros de la familia en el mercado de trabajo". Nora Lustig. *Mexico, the Remaking of an Economy*. The Brookings Institutions, Washington, 1992., pp.89-95.

reconversión explica tal desplazamiento: por una parte, la demanda anual de empleo de 1-1.2 millones de personas contrasta con los 551 680 empleos remunerados que durante el periodo de 1989-94 fueron creados, es decir, sólo 110 336 empleos por año⁸⁵ y, por otra parte, la pérdida del poder adquisitivo de los salarios mínimos se sitúa alrededor del 66% entre 1982 y 1991⁸⁶.

En el contexto fronterizo, el desplazamiento de los trabajadores hacia la informalidad económica toma dos direcciones definidas: la primera, la autogeneración de una ocupación informal ligada principalmente a las transacciones comerciales fronterizas y, la segunda, la emigración por periodos cortos hacia Estados Unidos como trabajadores indocumentados.

Las actividades económicas informales, con fuertes connotaciones de ilegalidad, aparecen como mecanismos de reivindicación económica que permiten racionalizar las limitaciones manifiestas en la incapacidad del sistema nacional y las inconveniencias del país vecino para absorber

⁸⁵ E.L. Díaz y M.A. González. "Resultados económicos de la administración salinista". El Cotidiano, núm. 69, mayo-junio de 1995. México, p. 85.

⁸⁶ Tom Barry (ed). Mexico, a country guide. Resource Center. New Mexico 1992., p. 97.

la fuerza de trabajo desempleada y/o subempleada que la modernidad de entonces y las políticas neoliberales de hoy producen.

Producto de un intenso tráfico comercial fronterizo, la potencialidad económica del sector informal muestra una tendencia a mejorar los ingresos per cápita de sus participantes en contraste con los menores ingresos de los trabajadores asalariados de la industria maquiladora como principal generadora de empleos formales de la región.

Desde la perspectiva del ingreso familiar, la relación de complementariedad entre los empleos asalariados y no asalariados forman parte de la estrategia económica de sobrevivencia familiar. ¿En qué medida se complementan? ¿Es el empleo informal un empleo marginal o, por contraste, el empleo asalariado maquilador no representa más que un empleo provisional mal remunerado solo disponible en el primer ciclo laboral del individuo?. Los resultados de esta investigación se reconocen en esta segunda tesis.

La contribución al empleo del sector informal adquiere dimensiones sociales y culturales importantes que hasta ahora no han sido estudiadas y que afectan la perspectiva de los estudios de frontera.

El impacto social y cultural de la economía fronteriza debe necesariamente ubicarse en la identidad de la región fronteriza; en la cultura simbiótica de las ciudades de ambos lados de la frontera que han vivido momentos históricos que han configurado sus rasgos identitarios.

La cultura de la informalidad en una región que modifica su dinámica según los nuevos acuerdos o programas en las relaciones bilaterales tiene a la improvisación como una constante de su desarrollo. Sin embargo, las plantas maquiladoras han venido a imponer gradualmente otro orden y forma cultural relativa a la formalidad empresarial norteamericana. De tal suerte, la región unifica espacios culturales de distinta índole donde en la medida que avanza el predominio de uno resta la importancia del otro.

Durante los últimos treinta y cinco años, los programas federales para el desarrollo económico de la frontera norte consolidaron, a partir de la instalación de la industria maquiladora y los programas comerciales, el entorno económico de la región fronteriza.

En este contexto, el programa de la industria maquiladora fue el beneficiario directo de la implementación de los programas federales: la dinámica del tráfico comercial fronterizo generó un mercado laboral paralelo que

redujo las presiones salariales sobre la industria maquiladora como un programa básicamente empleador.

Al mostrar capacidad de absorber la producción y reproducción de una fuerza de trabajo excedente o insuficientemente retribuida, el sector informal contribuyó a la preservación de una economía de bajos salarios del sector formal o moderno. En particular, los bajos salarios pagados por la industria maquiladora no pudieron ser preservados sin el concurso de un ingreso complementario generado en el sector informal.

El sector informal urbano en las ciudades fronterizas ha sido una importante válvula de escape frente a la política de bajos salarios de la industria maquiladora en la medida que posibilita una ocupación alternativa para la fuerza laboral. De tal suerte, la economía informal funciona como catalizador en la relación desigual entre el ingreso y el empleo maquilador evitando las presiones sociales que, en ausencia de los espacios informales de las transacciones fronterizas, hubiera generado una fuerza de trabajo retribuida en forma insuficiente.

Por otra parte, trasladar las bases metodológicas y los marcos conceptuales desde los países más industrializados a los nuestros ha tenido resultados inadecuados en la

comprensión del proceso de informalización de las economías latinoamericanas.

La presencia de un desequilibrio permanente de los mercados laborales ha guiado a soluciones de política económica erróneas a partir de las concepciones técnico-administrativas del Fondo Monetario Internacional y/o de la Organización Internacional del Trabajo. Nuestros trabajadores informales no pueden ser simplemente considerados como evasores de impuestos o potenciales "microempresarios": el problema es mucho más complejo en las economías latinoamericanas donde una sostenida fuerza de trabajo excedente es una constante de nuestro subdesarrollo.

En efecto, la preocupación sobre el fenómeno de la economía informal está sujeta a valoraciones distintas. Para unos, el fenómeno se presenta como una anomalía del sistema económico que hay que corregir; entre otras cosas porque la presencia de actividades económicas no gravadas disminuye el potencial tributario, distorsiona las estadísticas oficiales y dificulta el diseño y efectividad de la política económica fiscal. Para otros, se considera, en términos generales, como una respuesta de la sociedad civil al problema del desempleo

y subempleo estructural⁸⁷.

Así, se desprenden valoraciones que asocian su detección y cuantificación monetaria con las oficinas recaudatorias gubernamentales y otras que derivan opiniones favorables a políticas económicas que tiendan a mejorar el acceso de sus participantes al crédito y al mercado.

Fuera de estas valoraciones, nos parece más significativa la contribución a la comprensión del fenómeno que hace el Profesor Bryan Roberts.

En cualquier caso, el sector informal urbano, va a seguir jugando, de manera previsible, un papel importante en la absorción del empleo en México y en los países latinoamericanos en general. En consecuencia, "no parecen fáciles las políticas para superar la situación desde el estrecho margen del apoyo o rechazo, más bien, la cuestión debería plantearse desde otros parámetros para el desarrollo tercermundista donde la obsesión del crecimiento deje paso a los sistemas de aprovechamiento específico del potencial endógeno de estos países"⁸⁸.

⁸⁷ Ver Hernando de Soto. El otro sendero. Editorial Diana. México,

⁸⁸ Santos M. Ruezga, op. cit., p.

Por último, la filosofía latinoamericana de la liberación que combate la falacia del mercado que excluye a vastos sectores de la población de los marcos de la dinámica económica y social y que, en particular, reduce a los trabajadores informales a valoraciones técnico-administrativas, contrapone valoraciones humanistas generadas desde la marginación que los hace iguales a cualquier otro en su legítimo derecho al trabajo y en su condición de búsqueda de un ingreso para la sobrevivencia económica de sus familias.

En definitiva, si la marginación económica identifica y define a los trabajadores informales esto no es condición ni fundamento suficiente que justifique su exclusión. A la luz de una filosofía latinoamericana de la liberación, la imposición de dependencia debe ser sustituida por una relación de solidaridad entre identidades distintas:

" (. . .) No insistir en imponer la propia y peculiar identidad a la identidad y peculiaridad de los otros. La fuente de los grandes conflictos que han azotado a la humanidad surge de esa incapacidad para reconocer en los otros la peculiaridad que los distingue y por distinguirlos los asemeja con ellos mismos. La falta de respeto a esa peculiaridad ha sido la fuente de conflictos y guerras. El

querer hacer de sí mismo modelo indiscutible de la humanidad de otros hombres es lo que ha originado la violencia. Cultivar y civilizar sin comprender lo que de original tiene lo que se pretende cultivar y civilizar es el origen de conflictos antiguos y actuales. El que exige respeto a la propia peculiaridad debe estar también dispuesto a respetar la ineludible peculiaridad de los otros, que en este sentido son sus semejantes. De este respeto ha de derivarse, dice Zea, la auténtica paz, como expresión de una nueva relación entre los hombres y los pueblos que no sea ya la relación vertical de dependencia, sino la relación horizontal de solidaridad".⁸⁹

⁸⁹ Leopoldo Zea. *Ibid.*, pp. 11-19.

ANEXOS

ANEXOS.

ANEXO 1. CUESTIONARIO.

CUESTIONARIO SOBRE TRABAJADORES INFORMALES. Núm() Sexo ()

Este cuestionario es aplicado a trabajadores por cuenta propia que residen en Ciudad Juárez. La información obtenida será utilizada para fines estrictamente académicos. El carácter confidencial de la entrevista previene la identificación del encuestado. Le agradecemos su colaboración.

1.Cuál es su posición en el trabajo? ()

1. _____ Patrón
2. _____ Trabajador remunerado
3. _____ Trabajador por cuenta propia
4. _____ Trabajador no remunerado

2. Tiene Ud otro empleo? ()

1. _____ Si Pase a la pregunta 3
2. _____ No Pase a la pregunta 5

3. En qué sector está empleado? ()

1. Sector Público
2. Sector Privado
9. No procede

4.Cuál es su posición? ()

1. Obrero
2. Técnico
3. Profesional
9. No procede

5. Desempeña su trabajo en un lugar fijo? ()

1. _____ Si
2. _____ No

6. Donde trabaja? ()

1. _____ En su casa
2. _____ En la calle
3. _____ En un mercado
4. _____ En el domicilio del cliente
5. _____ En un taller

7. Es el lugar en que trabaja...? ()

1. _____ Propio
2. _____ Rentado
3. _____ Prestado
4. _____ Otro

8. Por qué se desempeña en esa actividad laboral? ()

1. _____ No encontró un empleo formal
2. _____ Obtiene mejores ingresos
3. _____ Desea tener un negocio propio
4. _____ Tradición familiar
5. _____ Necesidad
6. _____ Otro

9. Cómo obtuvo los recursos para establecer su propio negocio? ()

1. _____ Préstamo bancario
2. _____ Préstamo de amigos o familiares
3. _____ Ahorros familiares
4. _____ Indemnización

10. Ha tenido alguna vez crédito bancario? ()

1. _____ Si
2. _____ No

11. En cuántos salarios mínimos estima su ingreso? ()

12. Cuántas horas trabaja al día? ()

13. Cuánto tiempo trabaja al año? ()

1. _____ Todo el año
2. _____ Seis meses del año
3. _____ Tres meses del año

14. En qué porcentaje ubica Usted el rendimiento de su trabajo ()

- 1. 25%
- 2. 50%
- 3. 75%
- 4. 100%

15. Emplea a otros trabajadores? ()

- 1. _____ Si Pase a la pregunta 17
- 2. _____ No Pase a la pregunta 20

16. Los empleó bajo contrato? ()

- 1. _____ Si
- 2. _____ No
- 9. _____ No procede

17. De qué manera les paga? ()

- 1. _____ Al contado
- 2. _____ En cheque
- 3. _____ En especie
- 4. _____ Otro
- 9. _____ No procede

18. Tienen algún tipo de prestaciones? ()

- 1. _____ Si
- 2. _____ No
- 3. _____ No procede

19. Está su negocio registrado en alguna oficina de gobierno? ()

- 1. _____ Si
- 2. _____ No

20. Ha tenido Ud problemas con lós inspectores de gobierno? ()

- 1. _____ Si
- 2. _____ No

21. Cómo resuelve sus problemas con los inspectores? ()

1. _____ Paga la multa
2. _____ Paga "mordida"
3. _____ Acude a solicitar ayuda oficial
4. _____ Busca intermediarios
9. _____ No procede

22. Qué piensa de las disposiciones de gobierno en relación a su actividad económica? ()

Totalmente de acuerdo..... 1
De acuerdo..... 2
No estoy seguro..... 3
En desacuerdo..... 4
Totalmente en desacuerdo..... 5

23. Qué edad tiene Usted? ()

24.Cuál es su grado de escolaridad? ()

25. Qué antigüedad tiene en su trabajo actual? ()

26. Cuáles son sus planes para el futuro? ()

1. _____ Mantener el negocio
2. _____ Mejorar el negocio
3. _____ Abandonar el negocio y buscar empleo
4. _____ Otro

27. Qué piensa sobre el futuro económico de su actividad laboral? ()

1. Bueno
2. Regular
3. Malo

ANEXO 2. CODIFICACION.90

DATA LIST/ Respondent 1-2 Gender 3 Position 4 Supplem 5 Sector
6 Job 7 Place 8 Where 9 Tenant 10 Causes 11 Money 12 Bank
13 Income 14-15 Hours 16-17 Year 18 Intens 19 Workers 20
Contract 21 Cash 22 Benefits 23 Regist 24 Inspect 25 Solut 26
Dispos 27 Old 28-29 School 30-31 Service 32-33 Future 34
Expect 35/

VARIABLE LABELS:

Respondent "Respondent's number"
Gender "Respondent's gender"
Position "Respondent's job position"
Supplem "Do you have a supplemental job"
Sector "What sector"
Job "What is your job"
Place "Do you have a place for your business"
Where "Where do you work"
Tenant "Working site tenancy"
Causes "Reasons for getting the job"
Money "How did you get the money"
Bank "Bank financing"
Income "Minimum salaries earned"
Hours "Business hours"
Year "How long do you work in a year"
Intens "Rating working intensity"
Workers "Employees"
Contract "Hiring contract"
Cash "How do you pay them"
Benefits "Do they have any benefits"
Regist "Are you registered?"
Inspect "Problems with official inspectors"
Solut "Official problems solution"
Dispos "Government regulations"
Old "How old are you"
School "Schooling years"
Service "Years of service"
Future "Making plans"
Expect "Rating economic future"

90. Las variables y valores aparecen en inglés en virtud de su formato original de captura.

VALUE LABELS

Gender 1. "Male" 2 "Female"
Position 1. "Employer" 2 Salaried
3. Self-employed 4 Unpaid
Supplem 1 "Yes" 2 "No"
Sector 1 "Public" 2 "Private" 9 "Not the case"
Job 1 "Worker" 2 "Technician" 3 "Professional" 9 "Not the
case"
Place 1 "Yes" 2 "No"
Where 1 "Home" 2 "Streets" 3 "Market"
4 "Costumer's place" 5 "workshop"
Tenant 1 "Own" 2 "Rented" 3 "Borrowed" 4 "None"
Causes 1 "Not found a formal job" 2 "Better income"
3 "Want his own business" 4 "Family tradition"
5 "Necessity"
Money 1 "Banking" 2 "Friends and relatives loans" 3 "Family
savings" 4 "Severance pay"
Bank 1 "Yes" 2 "No"
Year 1 "All year" 2 "Six months a year" 3 "Three months a
year"
Intens 1 "25%" 2 "50%" 3 "75%" 4 "100%"
Workers 1 "Yes" 2 "No"
Contract 1 "Yes" 2 "No" 9 "Not the case"
Cash 1 "Cash" 2 "Check" 3 "In kind" 4 "Other" 9 "Not the
case" Benefit 1 "Yes" 2 "No" 9 "Not the case"
Regist 1 "Yes" 2 "No"
Inspect 1 "Yes" 2 "No"
Solut 1 "Fine" 2 "Bribe" 3 "Official help" 4 "Intermediaries"
9 "Not the case"
Dispos 1 "Strongly agree" 2 "Agree" 3 "Not sure" 4 "Disagree"
5 "Strongly disagree"
Future 1 "Keep the bussiness" 2 " Improve it" 3 "Abandon it"
4 "Other"
Expect 1 "Good" 2 "Regular" 3 "Bad"

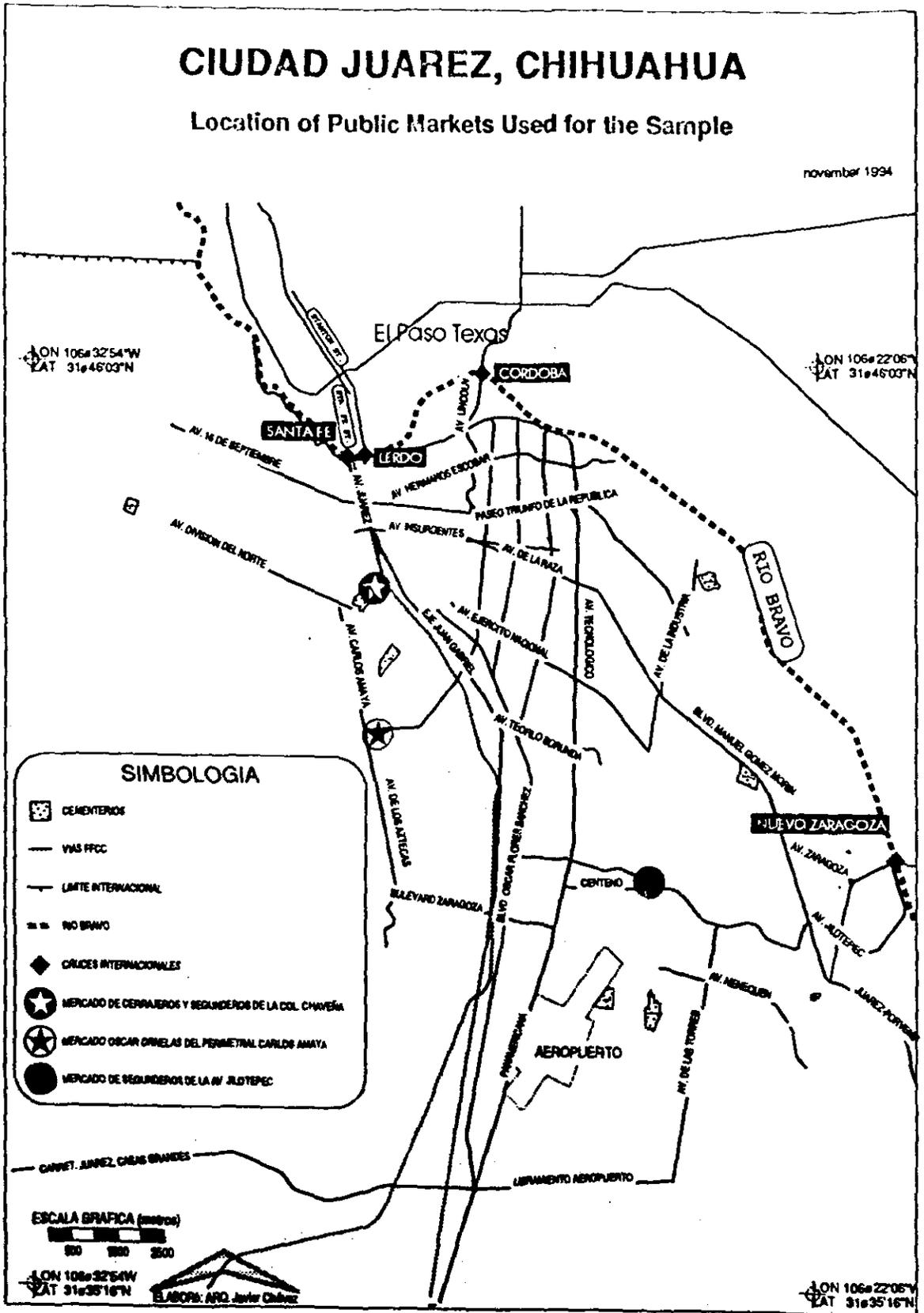
MISSING VALUES

Respondent (99) Gender to Bank (0) Income to Hours (99)
Year to Dispos (0) Old to Service (99) Future to Expect (0)

CIUDAD JUAREZ, CHIHUAHUA

Location of Public Markets Used for the Sample

november 1994



BIBLIOGRAFIA

BIBLIOGRAFIA.

- AGUILAR Camín Héctor. La frontera nómada: Sonora y la revolución mexicana. Editorial Siglo XXI, México, 1977.
- ALEGRIA Tito. "La ciudad y los procesos trasfronterizos entre México y Estados Unidos". Frontera Norte. Vol.1, núm 2, julio-diciembre, 1989.
- ALFORD R. R. y Feige E. L., "Information distortions in social systems: the underground economy and other observer-subject-policymaker feedbacks", en The Underground Economies. Cambridge University Press, 1989.
- BARKIN David. Distorted Development. Mexico in the World Economy. Westview Press. Boulder, 1990.
- BARRY Tom(ed). Mexico, a country guide. The Inter Hemispheric Education Resource Center. Albuquerque, New Mexico, 1992., pp. 81-82.
- BASSOLS Ricardez Mario y Adrián Moreno Mata. "Empleo y Sector Informal en San Luis Potosí". En México: Varios. Planeación Urbana, Procesos Políticos y Realidad. Instituto de Investigaciones Económicas. UNAM. México, 1992.
- BENERIA Lourdes, "Subcontracting and Employments Dynamics in Mexico City. Industrial Restructuring and the Informal Sector". The Informal Economy. Studies in Advanced and less Developed Countries. John Hopkins University Press. Baltimore, 1989.
- BERMUDO Avila J. M. Filosofía Marxista. Manual del materialismo dialéctico. Editorial Madrágora, Barcelona, 1976.

BLANES Jimenez José, "Cocaine, Informality, and the Urban Economy in la Paz, Bolivia. Black Money, Black Markets". The Informal Economy. Studies in Advanced and less Developed Countries. Johns Hopkins University Press. Baltimore, 1989., pp. 135-149

BORDIEU Pierre. Ser y cultura. Editorial Grijalvo-Conaculta. Los noventa, núm. 11. México, 1990.

CARBONETTO, Daniel, and Eliana Chávez. "El Sector Informal Urbano: Heterogeneidad del Capital y Excedente del Trabajo." Socialismo y Participación Junio de 1984., pp. 1-30.

CARBONETTO Daniel. "Políticas de Mejoramiento en el Sector Informal Urbano" Socialismo y Participación. N° 25. Marzo. Lima, 1984.

CARBONETTO Daniel, Et Al. "Heterogeneidad Tecnológica y Desarrollo Económico: el Sector Informal". Ed. Fundación Fredrich Ebert. INP. Lima, 1986.

CARRASCO Rosalba, and Francisco Hernández, "El Cercano Mundo de la Economía Informal". La Jornada, 15 de julio de 1991, secc. A, p. 29.

CASTELLS Manuel and Alejandro Portes, " World Underneath: The origins, and effects of the Informal Economy ", The Informal Economy. Studies in Advanced and less Developed Countries. Johns Hopkins University Press. Baltimore, 1989., pp. 11-37.

CENTRO DE ESTUDIOS ECONOMICOS DEL SECTOR PRIVADO (CEESP). La Economía Subterránea en México. Ed. Diana. México, 1987.

CONNOLLY, Priscila. "Dos Décadas de Sector Informal." Sociológica. Abril 1990, pp. 75-111.

CRUZ Piñeiro Rodolfo. "Mercados de trabajo y migración en la frontera norte: Tijuana, Ciudad Juárez y Nuevo Laredo". Frontera Norte. Vol. 2, núm. 4. Julio-diciembre. México, 1990., pp. 61-93.

DE SOTO Hernando. El Otro Sendero. La Revolución Informal. Ed. El Barranco. Lima, 1986.

ESCOBAR Latapí Agustín and De la Rocha Mercedes G. "Microindustria, informalidad y crisis en Guadalajara, 1982-1987". Estudios Sociológicos. El Colegio de México. Vol. VI, núm. 18. México, septiembre-diciembre 1988., pp. 553-581.

ESCOBEDO Yabar. N.E. El Comercio de Subsistencia en México y Perú. UNAM, FCPS, tesis. México, 1990.

FANON Frantz. Los condenados de la tierra. FCE. Mexico, 1986.

FEIGE Edgar. The Meaning and Measurement of the Underground Economy. Cambridge University Press, 1989.

FREY B. S. and Pommerehne W. W. "Measuring the Hidden Economy: Though this be Madness, there is Method in it". In Tanzi Vito . The Underground Economy in the United State and Abroad. Lexington Mass, 1982, pp. 3-27.

GEREFFI Gary and Lu-Lin Cheng. "The role of Informality in East Asian Development with Implications for Mexico". En U.S. Department of Labor. Bureau of International Labor Affairs. Work Without Protections: Case Studies of the Informal Sector in Developing Countries. Washington D.C., 1993., pp. 177-214.

GONZALEZ de León Antonio. "Factores de tensión internacional en la frontera", en Roque González Salazar. La Frontera Norte. Integración y Desarrollo. El Colegio de México, 1981.

GUTMANN Peter M. "The sublerranean economy". Financial Analysts Journal. Nov.-dic., 1977.

HUBELL Harold. The informal sector. OCDE. París, 1991

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA, GEOGRAFIA E INFORMATICA. Encuesta Nacional de Economía Informal. México, 1990

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA GEOGRAFIA E INFORMATICA (INEGI). Encuesta Nacional de Economía Informal. Encuesta Piloto N° 2 sobre el Sector Informal (EPSI), Zona Metropolitana de la Ciudad de México, Dic, México., 1987.

JONES Gabin W. "Underutilisation of manpower and demographic trends in Latin American". International Labor Review. Num. 5. ILO. Ginebra, 1988, pp. 451-469.

KUZMIN S. A. "Structural change and employment in developing countries". International Labor Review. Num. 3. ILO. Ginebra, 1983., pp. 315-326.

LANZETA DE Pardo Mónica, Murillo Castaño Gabriel and Triana Soto Alvaro. "The articulation of the formal and informal sectors in Bogotá, Colombia". In Portes Alejandro, Castells Manuel and Benton Lauren (Eds). The Informal Economy. Studies in Advanced and less Developed Countries. Johns Hopkins University Press. Baltimore, 1989., pp. 95-111.

LAU Rubén. "El sector informal y el CDP". Revista Noesis. Núms 6-7. UACJ. Enero-diciembre. Juárez, México, 1991.

MARCUSE Herbert. One-Dimensional Man, Studies in the Ideology of Advanced Industrial Society. Beacon Press. Boston, 1964.

MARIATEGUI José Carlos. 7 Ensayos de la realidad peruana. Amauta, Perú, 1981.

MARIATEGUI José Carlos. Temas de nuestra América. Amauta. Lima Perú, 1979.

MARX Carlos y Federico Engels. La ideología alemana. Pueblos Unidos. Montevideo, 1968.

MELGAR Bao Ricardo. El Movimiento Obrero Latinoamericano. Historia de una Clase Subalterna. Tesis. UNAM. México, 1989.

MENDOZA Berrueto Eliseo. Historia de los programas federales para el desarrollo económico en la frontera norte. Dirección de Educación Media Superior y Orientación. México, 1980.

MERTENS L. "Recession and employment in Mexico". International Labor Review. Num. 2. ILO. Ginebra, 1986., pp. 229-244.

MESA-LAGO Carmelo. "Social Security and the Informal Sector in Latin America: The case of Mexico". En U.S. Department of Labor. Bureau of International Labor Affairs. Work Without Protections: Case Studies of the Informal Sector in Developing Countries. Washington D.C., 1993., pp. 41-97.

MIGNOLO Walter de. "Los estudios subalternos ¿son posmodernos o poscoloniales? Casa de las Américas núm. 204, julio-septiembre de 1996, pp. 20-40.

MIZRAHI Roberto. "Economía del Sector Informal: la Dinámica de las Pequeñas Unidades y su Viabilidad". Desarrollo Económico. Vol. 26. N° 104. México, 1987.

MYERS William E. "Urban working children: A comparison of four surveys from South America". International Labour Review. 1989/3, pp. 321-335.

OROZCO José Luis. Filosofía Norteamericana del Poder. UACJ. México, 1995.

PECK Peter. "Rural-urban migration and government policies in low-income countries". International Labour Review, 1979/6, pp. 747-762.

PORTES Alejandro and Richard Schauffler. "The Informal Economy in Latin America: Definition, Measurement, and Policies". Work Without Protections: Case Studies of the Informal Sector in Developing Countries. U.S. Department of Labor Bureau of Informational Labor Affairs 1993.

PORTES Alejandro, Manuel Castells and Laurent A. Benton, editors. The Informal Economy. Studies in Advanced and Less Developed Countries. The Johns Hopkins University Press. Baltimore, 1989. pp 11-37

PORTES Alejandro and Schauffler Richard. "From Surplus Labor to Dynamic Enterprise: Competing Perspectives on the Latin American Informal Sector". Population and Development Review, 1993.

PORTES, Alejandro, and John Walton. Labor, Class and the International System. New York: Academic Press Inc, 1981., pp. 84-106.

PREALC. Retrospectiva del Sector Informal Urbano en América Latina: una Bibliografía Anotada. Oficina Internacional del Trabajo. Ginebra, 1991, pp.213-267).

PRIETO Stambaugh Antonio. Artes visuales transfronterizas y la deconstrucción de la identidad. Tesis de doctorado en Estudios Latinoamericanos. Facultad de Filosofía y Letras de la UNAM, enero de 1998.

PRISCILA Connolly. "Dos Décadas de Sector Informal". Sociológica. Año 5, núm. 12. Enero-abril. México, 1990.

ROBERTS R. Bryan. "The Dynamics of Informal Employment in Mexico". In U.S. Department of Labor. Bureau of International Labor Affairs. Work Without Protections: Case Studies of the Informal Sector in Developing Countries. Washington D.C., 1993., pp. 101-125.

ROBERTS R. Bryan. "Employment Structure, Life Cycle, and Life Chances: Formal and Informal Sectors in Guadalajara". In Portes Alejandro, Manuel Castells and Lauren A. Benton (eds). The Informal Economy. Studies in Advanced and Less Developed Countries. Johns Hopkins University Press. Baltimore, 1989., pp. 41-59.

ROBERTS R. Bryan. "Enterprise and Labor Markets: The Border and the Metropolitan Areas". Frontera Norte. Vol. 5. Núm. 9. México, 1993.

ROBINSON Joan. Economía de la competencia perfecta. Ediciones Martínez Roca. Barcelona, 1973.

RUESGA Benito S. M. Al otro lado de la Economía. Cómo funciona la Economía Sumergida en España. Ediciones Pirámide. Madrid, España, 1988.

SECRETARIA DEL TABAJYO Y PREVISION SOCIAL DE MEXICO: The Underground Economy in the United States, Occasional Paper No.2, September 1992.

SECRETARIA DEL TRABAJO Y PREVISION SOCIAL and U.S. Department of Labor. The Informal Sector in Mexico. Cooperative Work Program on the Informal Sector. Occasional Paper No. 1. Washington, D. C., September 1992.

SECRETARIA DE INDUSTRIA Y COMERCIO. Zona Fronteriza Norte de México: Viabilidad Industrial. México, 1974.

SECRETARIA DE TRABAJO Y PREVISION SOCIAL, and Colegio de la Frontera Norte. Mercados de Trabajo en la Industria Maquiladora de Exportación. Tijuana, Limón, 1991.

SETHURAMAN, S. V. "The Urban Informal Sector: Concept, Measurement and Policy". International Labor Review. Vol. 114. Num. 1. July-August. ILO. Ginebra, 1976.

SILVA Ruiz Gilberto. "La Economía Subterránea en México". Acta Sociológica. Vol 1V, núm. 1. Coordinación de Sociología. Facultad de Ciencias Políticas y Sociales. UNAM. México, enero-abril 1991., pp. 63-73

STANDING Guy, The notion of structural unemployment. International Labour Review, 1983/2, pp. 137-154.

STODDARD Elwyn R. Functional dimensions of informal border networks. Center for Inter-American and Border Studies. UTEP. El Paso, Texas, 1984.

TANZI Vito. "The Underground Economy in the United States, Estimates and Implications". In The Underground Economy in the United States and Abroad. Lexington, Mass, 1982, pp. 69-92.

TERAN Oscar. Aníbal Ponce: ¿el marxismo sin nación? Cuadernos de Pasado y Presente, núm. 98. Editorial Siglo XXI, México, 1983.

TOKMAN, Víctor. "El Sector Informal: 15 años después". Trimestre Económico. Julio-sept, México, 1987.

TOKMAN Victor. "The employment crisis in Latin America". International Labour Review, 1984/5, pp. 585-598.

TOKMAN, Víctor y P. R. Sousa. "El Sector Informal Urbano en América Latina", en Revista Internacional de Trabajo. v. 94,

Nº 3. OIT, Ginebra, 1976.

TORRES Parés Javier. La Revolución sin frontera. El partido Liberal Mexicano y las relaciones entre el movimiento obrero de México y el de Estados Unidos. 1900-1923. Ediciones y distribuciones Hispánicas, México, 1990.

TREVIÑO Siller Sandra. "Reflexiones sobre el Trabajo a Domicilio en la zona noreste de Guanajuato". Estudios Sociológicos. El Colegio de México. Vol. VI, núm. 18. México, septiembre-diciembre 1988., pp. 583-601.

VASCOCELOS José. La raza cósmica. Espasa calpe mexicana, México, 1982.

VERNON Briggs M. "Mexican workers in USA labor market: a contemporary dilemma". International Labor Review. Num. 5, ILO. Ginebra, 1975., pp. 351-358.

WEEKS John. "Policies for expanding employment in the informal urban sector of developing economies". International Labor Review. Num. 1. ILO. Ginebra, 1975., pp. 1-14.

ZEA Leopoldo. Discurso desde la marginación y la barbarie. Ed. Anthropos. Barcelona, 1988.