



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA  
DE MÉXICO**

---

**FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES ZARAGOZA**

***SATISFACCIÓN LABORAL Y EXPECTATIVAS DE  
VIDA EN COMERCIANTES AMBULANTES***

**TESIS**

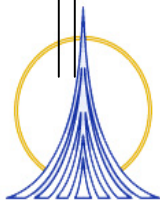
QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE  
**LICENCIADA EN PSICOLOGÍA**

PRESENTA:

JASMINA JAEL GARCIA PONCE

DIRECTORA DE TESIS:

**MTRA. MARIA ESTHER ELVIRA ALMANZA BENÍTEZ**



México, D. F., a 16 de Noviembre de 2004



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.

# Índice

Página

<b>Introducción.....</b>	<b>2</b>
<b>Resumen.....</b>	<b>5</b>
<b>Capítulo 1. Psicología del trabajo.....</b>	<b>8</b>
1.1 Psicología laboral, industrial y del trabajo.....	9
1.2 La Administración científica del trabajo y la subjetividad.....	10
1.3 Trabajo: Fenómeno social de amplio espectro.....	18
<b>Capítulo 2. Concepción y Aproximación psicológica al trabajo.....</b>	<b>22</b>
2.1 La Concepción del trabajo.....	22
2.2 Los Significados del trabajo en la historia de la humanidad.....	28
2.3 Significado psicológico del trabajo .....	30
2.4 Funciones psicosociales del trabajo.....	32
<b>Capítulo 3. Satisfacción Laboral.....</b>	<b>36</b>
3.1 Importancia del estudio de la Satisfacción Laboral.....	37
3.2 Definiciones y dimensiones de la Satisfacción Laboral.....	38
3.3 Teorías y hallazgos empíricos sobre la Satisfacción Laboral.....	40
3.4 ¿Satisfacción laboral o Satisfacción con el trabajo?.....	45

<b>Capítulo 4. Expectativas de Vida.....</b>	<b>48</b>
4.1 Componentes de la motivación.....	50
4.2 El Sentido de la vida.....	51
4.3 Proyecto de vida.....	52
4.4 La Tendencia Orientadora de la Personalidad.....	55
<b>Capitulo 5. El Comercio Ambulante.....</b>	<b>57</b>
5.1 Antecedentes históricos.....	58
5.2 Surgimiento del comercio en la Ciudad de México.....	59
5.3 Regulación de la Plaza – Mercado.....	62
5.4 Inicio del comercio ambulante.....	64
5.5 Evolución del sector informal.....	66
5.6 Descripción del comercio ambulante.....	70
5.7 La ( Des) Regulación del comercio ambulante.....	73
5.8 El vendedor ambulante.....	76
5.9 Implicaciones sociales.....	81
<b>Capítulo 6. Metodología.....</b>	<b>88</b>
6.1 Objetivo General.....	88
6.2 Objetivos Particulares.....	88
6.3 Objetivos Específicos.....	88
6.4 Problema de Investigación.....	88
6.5 Tipo de Investigación.....	88
6.6 Área.....	89

6.7 Diseño.....	89
6.8 Muestreo.....	89
6.9 Sujetos.....	89
6.11 Instrumento.....	89
6.12 Escenario.....	89
6.13 Procedimiento.....	90
6.14 Análisis de Resultados.....	90
<b>Capítulo 7. Resultados.....</b>	<b>91</b>
<b>Categorías Generales A priori.....</b>	<b>91</b>
7.1 Satisfacción Laboral.....	91
7.2 Expectativas Laborales.....	94
7.3 Expectativas Personales.....	96
7.4 Expectativas Familiares.....	97
7.5 Expectativas Gremiales.....	98
<b>Categorías Generales A posteriori.....</b>	<b>98</b>
7.6 Expectativas Económicas.....	98
7.7 Salud.....	99
7.8 Insatisfacción Laboral.....	99
<b>Capítulo 8. Conclusiones.....</b>	<b>101</b>
<b>Anexo.....</b>	<b>108</b>
<b>Bibliografía.....</b>	<b>110</b>

## Introducción

A principios de la década de los cincuenta muchas de las personas que emigraron del campo lograron encontrar trabajo en las grandes ciudades gracias a una estructura industrial urbana en plena expansión que dio lugar, en mucho, a que en poco tiempo la corriente migratoria se transformara en un torrente que rápidamente colmó la capacidad de absorción del mercado de trabajo industrial que no logró mantener un ritmo de expansión suficientemente alto para absorber la creciente demanda de trabajo y que tuvo por resultado una escisión o estratificación de la clase obrera urbana, pues por una parte, se desarrolló un proletariado industrial que gozó inicialmente del estatus formal y de beneficios sociales derivados de la organización sindical, que al paso del tiempo se fueron desvirtuando y desdibujando, y por otra, un sector o estrato informal cuyos integrantes no lograron acceder al empleo “formal” y por lo tanto carecen de cualquier tipo de seguridad social.

Así, se conoce que el sistema económico urbano se caracteriza porque en él existe un sector formal que consiste básicamente en un aparato administrativo de funcionarios burocráticos que controlan y dependen de los recursos del Estado; la burguesía, dueña de gran parte de los medios de producción y los trabajadores del sector formal organizados en sindicatos cuyas relaciones laborales, aunque protegidas por la legislación del trabajo y avalados por un poder político organizado, da por resultado que los tres elementos del sector formal ( poder, capital y trabajo) se encuentren en conflicto permanente, pero que tengan en común la seguridad laboral que a su vez implica un nivel mínimo de ingresos.

Frente a este sector se ha perfilado uno marginal o informal que carece, para empezar, de seguridad en el empleo, de un nivel mínimo de ingresos y en cierta manera, de poder político de negociación legitimado, caracterizado por ser una economía a pequeña escala que utiliza en muchos casos la mano de obra familiar, que se cuela por los resquicios económicos o legales de la economía formal procesando o reciclando sus derechos o compitiendo con los trabajadores organizados al margen de las leyes civiles y laborales.

Este sector informal puede incluir desde las ocupaciones manuales no sindicalizadas, pequeñas empresas familiares, empleadas domésticas, “maestros” y técnicos que efectúan reparaciones caseras, jardineros, intendentes, artesanos de tipo tradicional, hasta los vendedores ambulantes.

En ese sentido, cabe señalar que el comercio no es una actividad nueva en la Ciudad de México, ha existido siempre, desde las sociedades indígenas, durante la colonia y en los tres siglos independientes de la nación. Sin embargo, ha cambiado dramáticamente teniendo grandes y drásticas transformaciones en el curso de la historia y particularmente en los últimos años. Y, aunque se sabe que una de esas transformaciones es la referida al comercio callejero masivo, originado durante la colonia, es claro que desde las crisis económicas de 1982 y 1994 – 95 junto con la aplicación de políticas neoliberales de Miguel de la Madrid, Carlos Salinas de Gortari y Ernesto Zedillo, con sus altas tasas de inflación y desempleo, lanzaron a miles de trabajadores a buscar en la actividad informal la manera de satisfacer sus necesidades que no podían encontrar ya en las actividades de la economía formal (Alzati, 2001).

Así, el comercio ambulante fue en incremento y provocó el surgimiento de un sector económicamente activo que ha transformado en principio la organización comercial del país y en consecuencia su estructura social.

Esta transformación ha originado una problemática incontrolable para el gobierno y la sociedad que no tiene que ser visto solamente como un problema de irregularidad económica, sino también desde el polo de la reproducción de los actores sociales participantes.

Por supuesto que es importante recalcar que en este sector confluyen diversos ámbitos de la vida nacional que, entrelazados, generan una forma de vida sumamente complicada y escasamente conocida por la sociedad en su conjunto; sobre todo porque se desconocen las consecuencias físicas y psicológicas que conlleva el trabajo en las calles de la ciudad; y que combina entre otras cosas: la violencia potencial, el tránsito de vehículos, peligros de invalidez o muerte, la contaminación ambiental o acústica, las enfermedades gastrointestinales, los efectos nocivos del estrés, el abuso de autoridad y el sentimiento de vulnerabilidad física y emocional que generan las condiciones socioeconómicas que prevalecen en la actualidad ( De la Fuente, 1978).

Por eso se hace necesario instrumentar mecanismos que permitan conocer la dinámica de su trabajo, la satisfacción o insatisfacción que pueda generarles, sus expectativas, su motivación, etc., que conlleve a establecer programas que contribuyan a subsanar sus necesidades económicas, psicológicas y sociales.

Es así, que en la presente investigación se realizó una aproximación a este sector de la población, deseando por un lado, contribuir al desarrollo de la psicología al proyectar, con los ajustes necesarios, algunos de los factores de la satisfacción laboral estudiados en las organizaciones e instituciones, al trabajo de la calle, que es donde se desenvuelven los comerciantes ambulantes; y por otro evidenciar que la psicología tiene en este fenómeno social una innovadora vertiente de investigación y un reto para aportar soluciones, aún cuando los alcances se erijan a largo plazo.

## Satisfacción Laboral y Expectativas de Vida en Comerciantes Ambulantes

### R e s u m e n

La presente investigación tiene como objetivo conocer si existe correspondencia entre la percepción de la satisfacción laboral y las expectativas de vida de los comerciantes ambulantes del perímetro “A” del Centro Histórico de la Ciudad de México con lo que teóricamente se ha descrito.

Para ello se aplicó una entrevista semiestructurada a 80 vendedores del sexo masculino; en un rango de edad entre los 25 y 34 años, que tuviesen hijos, que trabajaran en su propio negocio, con un mínimo de cuatro años de dedicarse a vender en la calle.

De la información obtenida se derivó un Análisis de Contenido por Categorías que incluyó tópicos como: *Satisfacción Laboral, Expectativas Laborales, Expectativas Personales, Expectativas Familiares, Expectativas Gremiales, Expectativas Económicas, Salud e Insatisfacción Laboral.*

Los resultados revelan que la satisfacción, para los comerciantes ambulantes, es multicausal y se puede atribuir, entre otras razones, a que es un medio de sobrevivencia que implica la posibilidad de ser dueños de su propio negocio, no rendirle cuentas a alguien y a que es preferible, para ellos, dedicarse a vender en la calle a ser un desempleado más.

También se resalta que las *expectativas laborales, personales, familiares, económicas y de salud*, se vinculan entre sí y se enlazan estrechamente con lo que cada vendedor aspira a lograr en estos aspectos, siempre con base en su trabajo.

Finalmente destacan las *expectativas gremiales y la insatisfacción laboral*, que demuestran tanto la dinámica del comercio informal, como el hecho de que si en el futuro el comercio ambulante en el Centro Histórico de la ciudad de México se modificara drásticamente, todas las demás expectativas serían afectadas.

Palabras clave: Satisfacción Laboral, Expectativas de Vida, Comerciantes Ambulantes.



# Psicología del Trabajo

## CAPÍTULO 1

*“...la absurda fábula de Menenio Agripa,  
que representa un hombre como un mero  
fragmento de su propio cuerpo”*

(Karl Marx)

El trabajo es un fenómeno de importancia incuestionable en la vida de las personas y en el desarrollo de las sociedades. Con él el ser humano ha contribuido a la construcción y transformación del mundo en el que vive e incluso a su deterioro.

La actividad laboral desde una aproximación psicológica, se ha denominado de diversas maneras a lo largo de su historia. Algunas concepciones le han dado un significado histórico y otras reflejan aproximaciones culturales y funcionales al estudio del trabajo.

No obstante, la realidad y el significado del trabajo han cambiado a lo largo de la historia, presentando diferencias muy importantes entre distintas épocas y en sociedades diferentes, aunadas a los cambios económicos, demográficos, científicos, tecnológicos, políticos y culturales que las acompañan (Peiró, 1996).

En ese contexto la Psicología, en sus diferentes especializaciones (educativa, social, industrial y del trabajo), ha realizado aportaciones relevantes que han contribuido a una mejor comprensión de los múltiples aspectos que configuran esa realidad humana en sus dimensiones individual, grupal y organizacional. A lo largo del siglo pasado e inicios de éste, la Psicología del Trabajo, en el marco de las ciencias psicológicas y en interacción con otras disciplinas como la Ergonomía, la Sociología, la Antropología, la Economía, la Medicina, etc., se ha configurado como disciplina científica y como profesión. Su historia pone de manifiesto las aportaciones realizadas al mundo del trabajo contribuyendo a la mejora de la actividad laboral y potenciando la satisfacción laboral y el desarrollo personal.

Sobre todo porque en las últimas décadas se están produciendo importantes cambios tecnológicos, económicos, políticos y culturales que han planteado fuertes transformaciones en la actividad laboral, en las formas organizativas que la estructuran y en los mercados laborales.

Autores como Schaff (1985), Muchinsky (1994), Peiró (1996), han caracterizado estos cambios y mutaciones, elaborando análisis y especulaciones sobre el futuro del trabajo, llegándose a señalar que el trabajo en las formas predominantes en que se ha realizado hasta nuestros días, puede resultar marginal o transformado en un futuro no muy lejano.

En cualquier caso, resulta fácil constatar las fuertes transformaciones que se están produciendo en este ámbito de la vida humana.

### **1.1 Psicología laboral, industrial y del trabajo**

Es necesaria una detenida reflexión y una revisión sistemática, documentada y amplia de los diferentes conocimientos y aportaciones desarrollados en la psicología, con el fin de identificar los elementos útiles para realizar un análisis riguroso de esas transformaciones, que permita comprender las nuevas realidades del trabajo para intervenir profesionalmente en ellas.

Autores como Fleishman (1976), y Korman (1978), señalan que la llamada Psicología del Trabajo es una parte de la psicología industrial que trata del influjo de la organización y demás factores ambientales sobre la conducta y la satisfacción laboral y del modo como pueden modificarse tales factores para aumentar el rendimiento y la satisfacción.

Por otro lado, Katz y Khan (1978), la consideran un área casi independiente, proveniente de la Psicología Industrial y la Psicología Social, pero con una metodología ajustada a sí misma y a objetivos de interés bien diferenciados. Así la denominación Psicología del Trabajo se va imponiendo claramente al término tradicional de Psicología Industrial; pues una ciencia psicológica del trabajo no es, ni puede ser, un simple mecanismo para aumentar la rentabilidad que la empresa (privada o estatal) saca del trabajo. Es ante todo una ciencia que investiga todos los aspectos del trabajo, actividad desarrollada por una persona (trabajador) en interacción con otras personas y con las máquinas (Leplat; Cuny, 1978).

Es decir, no es en modo alguno, la mera aplicación de los resultados de la Psicología general al mundo del trabajo, sino la manera más efectiva de precisar y /o determinar los procesos anímicos implicados en el proceso de trabajo, las influencias psíquicas que actúan sobre el ámbito de trabajo, las repercusiones producidas en el estado emocional y físico, la actitud y, finalmente en la personalidad del trabajador (Russel, 1976).

Por ello es que la misión de la psicología del trabajo, puede comprender tres aspectos que no pueden ser considerados independientemente: el primero es ordenar y concebir al trabajo psico-culturalmente y entenderlo desde el punto de vista de la condición humana; lo siguiente es dar paso a la ciencia aplicada, al estudiar psicológicamente el proceso de trabajo teniendo en cuenta la posición del hombre en su mundo circundante, las leyes psicológicas que influyen sobre éste y su influencia sobre aquel; y, finalmente, está la aplicación de estos conocimientos a una determinada situación de trabajo referida a las relaciones mutuas de los hombres inmersos en ella y a las tareas concretas del trabajo.

Así, la meta que se propone esta subdisciplina de la psicología es dirigirse a quienes se ocupan de los problemas de personal y a su formación en las empresas, a planificadores laborales y a quienes crean medios de trabajo, a ingenieros de seguridad y responsables sociales, a los departamentos encargados de salarios, reclamaciones y asensos, a consejeros

y en particular a los patronos y directores de empresas que exista un compromiso por buscar proporcionar a cada persona el trabajo apto para ella, reducir al máximo sus obstáculos e inconvenientes y tratar de conseguir la mayor satisfacción en el mismo.

Por otro lado es conveniente mencionar que las relaciones entre psicología industrial, laboral y del trabajo no son excluyentes entre sí, pero es importante hacer hincapié en que parten de principios diferentes; desde un punto de vista histórico, el trabajo es anterior a la industria, pues siempre ha habido trabajo, sin que necesariamente haya industria, pero no al contrario.

Ferguson (citado en Peiró,1996), dice que la Psicología industrial surge como disciplina en 1901 cuando Walter Dill Scott ofreció una charla a un grupo de empresarios en Chicago acerca del uso potencial de la Psicología en la publicidad. Sin embargo, el estudio de la actividad laboral desde la Psicología se ha denominado a lo largo de la historia en formas muy diversas. El objetivo de comprender cómo las personas trabajan y qué se puede hacer para mejorar su trabajo, es común en distintas áreas y el utilizar uno u otro nombre para designar la disciplina tiene un significado “histórico”, pues un mismo término puede significar cosas distintas en función de la época histórica y del país en el que esto esté ocurriendo.

Hollway ( 1991), menciona que antes de la 2ª. Guerra Mundial el término Psicología Industrial era el más utilizado, pero tuvo distinto énfasis en Estados Unidos que en Gran Bretaña. En los primeros se refería casi exclusivamente a los tests psicométricos, mientras que en Inglaterra contemplaba también la investigación sobre la fatiga, las condiciones de trabajo y el diseño de puestos.

También Quintanilla (1993), menciona que la psicología industrial es una consecuencia directa del desarrollo tecnológico que se produjo en las primeras décadas del siglo XX, afianzada a una Psicología de las diferencias humanas y a la ingeniería psicológica (también conocida como cronometría); ha tenido que dar lugar no sólo a una evolución natural del área, sino a nuevos objetos de interés en función del amplio desarrollo de la Psicología Social y ciencias afines a un estudio integral de las empresas y organizaciones, centrándose en los fenómenos estructurales, las relaciones organizacionales y las dimensiones socio cognitivas de la conducta en las organizaciones.

## **1.2 La Administración científica del trabajo y la subjetividad**

La subdivisión en la psicología se debe básicamente, a la introducción de los métodos de producción en masa (princiando con la fundación de James Watt en el SOHO en la década de 1790), que derivó en la 1ª. Revolución Industrial en la parte final del siglo XVIII y principios del siglo XIX y produjo una división compleja del trabajo ( Davies; Shakelton,1982).

Este desarrollo desplazó efectivamente al artesano en pequeña escala y fue considerado por muchos teóricos sociales como la destrucción de cualquier valor intrínseco que pudiera tener el trabajo, ya que a partir de eso, se consideró al trabajador individual como un mero apéndice pasivo de la máquina.

La creación de los métodos para el estudio de los tiempos y movimientos, la implantación de los sistemas de pago, control de la producción y la promulgación de la “administración científica” por Frederick Winslow Taylor y Frank y Lillian Gilbreth (cit. por Davies y Shakelton, 1982), al final del siglo XIX y en los primeros años del siglo pasado es probable que hayan servido para reforzar las opiniones de quienes sostenían que el trabajo se había vuelto “deshumanizado”; el objetivo declarado de tales métodos era aumentar la eficacia y la producción tanto como fuera posible, pues al penetrar en el taller y establecer en él el dominio de nuevas normas cronometrizadas, dio origen a un nuevo proceso de formación del valor: *la producción en masa*, en cuya base hay una relación entre proceso de trabajo y acumulación de capital.

Es decir, por un lado se encuentra la “manufactura”, entendida como la simple reunión de artesanos bajo un mismo techo, y, por otro la “fábrica”, definida como un “autómata enorme, compuesto de innumerables órganos mecánicos dotados de conciencia propia, que actúan de común acuerdo e ininterrumpidamente para producir un objeto común, estando todos esos órganos subordinados a una fuerza motriz que se mueve por sí misma” (Marx, (1885; 1982 pág. 511). Y, que en su conjunto, describen un proceso de trabajo roto y fragmentado, cuya unidad está dada básicamente por un criterio económico (Coriat, 1988).

En este escenario, el proceso – en términos técnicos la “racionalización del trabajo” (transformación de los procesos de trabajo en unidades irreductibles de tiempo – movimiento), implicaba la descomposición de cualquier tarea en una serie de movimientos corporales uniformes y de máxima eficiencia; es decir, el uso eficiente de la mano de obra humana, sin tomar en cuenta, para nada, el estado físico y mental del trabajador y muchísimo menos sus condiciones y medio ambiente de trabajo, que al pasar de un modelo artesanal a un taylorista e incluso informatizado, conllevó un grado y tipo de división social y técnica del trabajo en función de la modalidad de extracción del excedente económico que es el elemento que nutre el proceso de acumulación de capital y es quien, finalmente, fundamenta y determina el medio ambiente y las condiciones de trabajo imperantes en las empresas y organizaciones (Neffa, 1990)

Así, “En la medida en que la propiedad privada se contrapone al trabajo; ésta nace y se desarrolla por la necesidad de acumulación y en un principio continúa conservando la forma de la comunidad, pero, en su ulterior desarrollo, se va acercando cada vez más a la forma moderna de propiedad privada. La división del trabajo implica, la división de las condiciones de trabajo, instrumentos y materiales, y con ello la participación del material acumulado entre diversos propietarios y, por consiguiente, la participación entre capital y trabajo y entre las diferentes formas de la misma propiedad. Cuanto más se perfecciona la división del trabajo, más aumenta la acumulación y más se agudiza esta participación. El trabajo mismo sólo puede subsistir condicionado a esta participación” (Marx; Engels, 1974, pág. 121)

Es claro entonces que tal perfeccionamiento en la división del trabajo ha provocado una escisión entre el valor de uso y el valor de cambio de los productos, rasgo central del sistema de producción capitalista, que alcanza la integridad misma de los individuos que

realizan el proceso productivo; pues todo hombre realiza sus actividades prácticas bajo una preconcepción ideacional de ella, de tal forma que su reconocimiento descansa en la unidad objetiva y la actividad subjetiva (mental); pero “tal unidad es rota por la racionalidad del trabajo capitalista, pues la racionalización es inimaginable sin la especialización. Con ella desaparece el producto unitario como objeto del proceso de trabajo y éste se convierte en una conexión objetiva de sistemas parciales racionalizados, cuya unidad está determinada de un modo puramente calculado y recíprocamente causal”(Lukács, 1969 pp. 129 – 130).

Pero va más allá todavía cuando se compra el trabajo para consumirlo como valor de uso, como servicio, no para ponerlo como factor vivo en lugar del valor del capital variable e incorporarlo al proceso capitalista de producción; aquí el trabajo no es trabajo productivo y el trabajador no es trabajador productivo. Se consume su trabajo a causa de su valor de uso, no como trabajo que pone valores de cambio; se le consume improductiva, no productivamente y, se le maneja como una forma más de obtención de plusvalía.(Marx,1982).

Entonces el resultado de esta separación entre el trabajo manual y el trabajo intelectual no es sólo la concepción parcializada y especializada del trabajo científico; sino también un pensar abstracto reñido con la realidad; que, además, engendra la independización y desarrollo por sí mismas de las funciones parciales, según la lógica de su propia especialidad, sobre cuya base se erigen todas las mistificaciones de la conciencia de los hombres en el capitalismo; es decir, la fetichización, la reificación, la edificación, la cosificación de la conciencia y la alienación o enajenación.

Pues en la disociación entre el valor de uso y el valor de cambio, el hombre como productor de mercancías es tratado como una mercancía más, y su imaginación se va separando cada vez más de sus acciones y se va individualizando paulatinamente, llegando a asumir con el tiempo la dimensión de una conciencia privada (Sohn Rethel, 1980).

Así, el hombre en el carácter de mercancía, ve menospreciadas sus cualidades reflexivas y creativas y estimuladas sus habilidades operativas y de ejecución que son utilizadas para desempeñar tareas y proyectos que no le son propios y que han sido planeados con la finalidad exclusiva de aumentar la productividad. Para ello se requiere, obviamente, un obrero liberado de ideas u objetos de atención que lo perturben, por lo que en tal proceso se le presentan sus propios productos como extraños; y él mismo se percibe como gobernado por fuerzas sobre las que no tiene control ni comprensión inmediata, o sea, enajenado.

Se le obliga a omitir sus cualidades conscientes, o bien, subordinarlas al proyecto ideacional que le es ajeno además de equipararsele como una mercancía más, porque se considera que sus cualidades constituyen posibilidades de distracción disruptiva con el proceso productivo regulado por principios “rationales”, que responden a todo menos a las exigencias del trabajador de poner en práctica una cierta intencionalidad en el proceso y también porque se persigue remplazar sus elaboraciones conscientes y sus voliciones por otras que le “convenzan” de estar ejecutando un proyecto propio. Es decir, se trata de constreñir al máximo la actividad subjetiva, por ser secundaria o entorpecedora de los actos prácticos y operatorios del proceso de producción de mercancías (Gómez,1982).

En suma, la consecuencia lógica de la fragmentación y autonomización de las partes en el proceso de trabajo, para aplicar el cálculo racional a las conveniencias de la extracción de plusvalía, es lo que Marx planteó cuando precisó que la división manual/ intelectual en el trabajador “ (...)lo convierte en una aberración al fomentar su habilidad parcializadora, sofocando en él multitud de impulsos y aptitudes productivas(...) no sólo se distinguen los diversos trabajos parciales entre distintos individuos, sino que el individuo mismo es dividido, transformado en mecanismo automático impulsor de un trabajo parcial, realizándose así la absurda fábula de Menenio Agripa, que representa un hombre como un mero fragmento de su propio cuerpo” (Marx, K., 1885, 1982 17ª. Ed Vol. 2 pág. 439).

Desafortunada o ¿afortunadamente?, en todo esto, el cuerpo no se puede separar de la mente y cuando se habla de enajenación, no sólo se hace referencia al conjunto de cogniciones individuales, sino que se incluye el sistema de relaciones que el individuo traba con sus semejantes; es decir, también se habla de las afectividades o emocionalidades con que tales relaciones se dan y que en esta línea son reguladas por el principio del cálculo racional y apropiadas por el capital, cuya lógica de funcionamiento es dictada y expresada a través de la máquina y de la mercancía, donde se elimina todo virtuosismo que tenga como consecuencia un trabajo mucho más simple; un trabajo insignificante, que requiere de la plena sumisión del individuo a la máquina; desconociendo los últimos rastros de sentimiento de satisfacción del propio trabajo por parte del obrero; dominando en él una indiferencia absoluta, determinada por la facilidad del trabajo (Marx, Op. cit).

Es decir, se aplica un “control sobre el trabajo, a través del control sobre las decisiones que son hechas en el curso del trabajo” (Braverman, H.,1975, pág.75), y esto alcanza las “propiedades emocionales” tan estudiadas por los psicólogos industriales, a partir de las conclusiones derivadas de los estudios de la Hawthorne Western Electric Company de Chicago en la década de los treinta.

Así, se sabe que en el año de 1924, los establecimientos Hawthorne de la Western Electric Co., eran los principales productores de equipos telefónicos que empleaban a miles de hombres y mujeres.

El trabajo estaba organizado sobre la base de producción masiva, y una gran parte de la fuerza laboral se dedicaba al armado de los numerosos componentes del teléfono. No se requerían habilidades especiales, pero las cualidades más deseadas eran la destreza y la velocidad para llevar a cabo las tareas simples y muy repetitivas.

En este contexto, se diseñaron una serie de estudios para investigar los efectos de una amplia variedad de condiciones de trabajo sobre la productividad. El objetivo era saber cómo podían modificarse las tasas de producción mediante la variación de factores como la iluminación, los períodos de descanso, la extensión del día de trabajo, las tasas salariales, la provisión de almuerzos calientes por parte de la compañía, etc., y aunado a esto se adoptaron precauciones para mejorar y/o empeorar la calidad de esas condiciones, durante las diversas etapas de la investigación.

El resultado incongruente y sorprendente en ese momento, de algunos de estos estudios fue que la productividad continuaba aumentando, independientemente de que las condiciones de trabajo mejoraran o empeoraran. Los investigadores, no suprimieron estos resultados, sino que empezaron a investigar las razones de esas incongruencias.

Para asegurar la plena cooperación de todos sus sujetos experimentales (cooperación que debía ser voluntaria, según una decisión de la empresa), los investigadores (inadvertidamente) habían hecho de la participación en las investigaciones algo muy atractivo. Los trabajadores participantes habían sido liberados de la estrecha supervisión cotidiana en sus sectores habituales; trabajaban en un pequeño grupo de operarios que ellos mismos elegían; se les asignaba un lugar de trabajo más placentero y confortable; podían hablar más libremente mientras trabajaban; se les daban explicaciones sobre el propósito de su trabajo y se les consultaba sobre lo que habían hecho. Es decir, no sólo estaban recibiendo una atención especial de parte de personajes importantes de la planta, sino que, además, podían desarrollar un espíritu de fuerza laboral, que hasta ese momento, aparentemente, no caracterizaba a los trabajadores de la Hawthorne.

Éstos a su vez, llegaron a sentir y pensar que habían sido elegidos por sus cualidades personales especiales, y en retribución trabajaban a capacidad plena, aún bajo condiciones desfavorables.

La conclusión de los investigadores fue que la actitud y el estado de ánimo determinaban más efectivamente el incremento en la producción, que las condiciones de trabajo que habían intentado estudiar.

Estos hallazgos condujeron a una serie de estudios centrados directamente en los aspectos “humanos” del trabajo. Se realizaron entrevistas intensivas a 21 000 trabajadores, en las que se encontró que el hecho de dar al empleado la oportunidad para expresar sus opiniones acerca del trabajo, tendía a mejorar su actitud hacia él.

A partir de ahí se realizaron observaciones sistemáticas que permitieron descubrir, entre otras cosas, que la aparentemente desorganizada fuerza laboral estaba compuesta por muchas agrupaciones informales que ejercían una considerable presión sobre el desempeño laboral individual. Gradualmente surgió la impresión de que los trabajadores de la Hawthorne formaban parte de una subcultura semisecreta con sus propias tradiciones, reglas y costumbres no explícitas, pero poderosas y desconocidas por la empresa y que, las más de las veces discrepaba totalmente con los objetivos enumerados por ella ( Mayo, 1933, citado en Neff, 1972).

Estos estudios llamaron la atención hacia la importancia de los llamados “factores convivenciales” en la situación de trabajo; pues resaltaron los efectos de la organización informal de los grupos de trabajo y los patrones de interacción social que ocurrían en ellos.

Así por ejemplo, el estudio denominado “Cuarto de Observación del Banco de Alambrado” proporcionó una de las principales relaciones detalladas de la influencia de las normas de grupo sobre la producción y en particular sobre las restricciones de ésta.

Además, demostraron en forma convincente, que para muchos trabajadores los factores sociales podían imponerse sobre las consideraciones económicas, y con ello se propinó un golpe severo a la opinión del hombre industrial del cual, nunca se ha recuperado (Davies; Shakelton,1982).

Es claro entonces, que las investigaciones de la Hawthorne Co., sentaron las bases para el necesario surgimiento de una concepción totalmente nueva del trabajo, e hicieron tomar conciencia a toda una generación de científicos de la conducta, que el trabajo no se limita a ser un tipo particular de desempeño cognoscitivo – motor, sino que supone y es influido por muchos otros procesos y factores psicológicos; haciendo hincapié en que el trabajador aporta a su labor mucho más que la capacidad para seguir instrucciones y realizar una serie prescrita de movimientos. Aporta, además, sus estados de ánimo, sus sentimientos más duraderos, sus creencias, sus actitudes, en fin, toda su personalidad. Y han modificado para siempre la opinión del hombre industrial por la del “hombre social” que busca la satisfacción mediante la afiliación a un grupo de trabajo estable y las recompensas sociales así generadas.

Sin embargo, estos estudios desembocaron, además de lo ya mencionado, en aspectos muy negativos, pues a partir de esto, las “propiedades emocionales” también han sido objeto de expropiación por el capital. Así, además de haberseles expropiado a los trabajadores la destreza y cognición de las tareas a ejecutar, también se ha hecho con la intencionalidad del acto volitivo emocional, con el gusto o disgusto por el trabajo, con la satisfacción de ejecutar decisiones (parciales o totales) personalmente adoptadas, hasta su “motivación” para el trabajo.

Esta expropiación de las emociones y los sentimientos es uno de los núcleos que aglutinan crecientemente la labor de los psicólogos industriales, quienes se han dedicado al perfeccionamiento de técnicas persuasivas y disuasivas para inyectar motivación hacia el trabajo enajenante y a convencer ( en múltiples ocasiones inadvertidamente para los obreros y demás personal asalariado) al trabajador de las “bondades” de sentir satisfacción por su trabajo. No en vano, en la actualidad, existe una copiosa cantidad de textos en los cuales se puede encontrar una gran variedad de técnicas persuasivas como las siguientes:

- a) Introducción de la supuesta necesidad de logro
- b) Ofrecimiento de pequeñas acciones bursátiles
- c) Administración de “reforzamientos”
- d) Selección de tareas y análisis de puestos
- e) Administración, control y manipulación de estimulación sonora (música y sonidos)
- f) Administración de recompensas no monetarias ( llaveros, relojes, diplomas, autos)
- g) Disposición de espacios de agresión catártica, generalmente hacia figuras de la dirección
- h) Ascensos limitados y selectivos para la promoción de “estatus” sobre y hacia los demás
- i) Delegación de pequeñas cuotas de responsabilidad en estratos inferiores de la empresa (“enriquecimiento del trabajo”)
- j) Recreación dentro y fuera de la empresa, aparentemente financiada por ella ( torneos deportivos, festejos, premieres de películas, convivios de fin de año, etc)



- k) Detección y control de líderes para promoción de la lealtad y actitudes favorables hacia la empresa; así como el atenuar y / o eliminar las desfavorables en el resto de los trabajadores
- l) Fomento de dinámicas grupales
- m) Entrevistas personales, etc.

Obviamente, lo que se busca con la implementación de tales técnicas es reducir al máximo la “insatisfacción” y la eliminación de dos enormes problemas para la obtención de máxima ganancia: el ausentismo y los accidentes de trabajo cuando el trabajador ya está insertado en la empresa (Gómez, 1982 ).

Sin embargo, desde su ingreso a la industria o institución, operan técnicas selectivas o los llamados “tests” psicológicos que son empleados como una técnica de selección moderna para admitir en la empresa individuos que no caigan por debajo, ni muy por encima de la “normalidad” dictada por el capital, siendo claro que, para la Psicología Industrial e incluso para la Laboral, el trabajador es un elemento más en la empresa, no su objeto de estudio, denotando así que la salud e integridad de éste ocupan un papel más bien secundario y que el verdadero interés está centrado en conocer qué o cuáles son los aspectos que incrementan o afectan la rentabilidad de las empresas u organizaciones; y donde, desafortunadamente, el psicólogo ha contribuido en mucho, no sólo a una mayor explotación de los trabajadores, sino también a reducir a vocablos comunes que cualquier otro profesional (contador, administrador, etc.) puede utilizar para describir un proceso de trabajo, pues no se ha comprendido que el análisis del trabajo es tan importante como el análisis de los hombres que lo realizan.

Por ello es que en la Psicología laboral e industrial no se pueden omitir dos nombres: Taylor y Mayo. El primero es el creador de una metodología “científica” para modificar los gestos, movimientos, tiempos y ritmos laborales, para reducir al mínimo la pérdida de tiempo y esfuerzo no específico. El segundo procuró penetrar en la actividad subjetiva del trabajador para incrementar su motivación a la producción; es decir: Taylor se apropia del saber – hacer obrero, en tanto que Mayo lo hace de su sentir – pensar.

Así, aún cuando se reconocen las aportaciones que generaron tales hallazgos, no evita que se le puedan formular tres críticas fundamentales a la Psicología industrial:

1. *Crítica ideológica.*- Es claro que el psicólogo laboral toma partido por los intereses de la patronal, escudándose en endebles argumentos tales como que el desarrollo de la fuente de trabajo redundará en beneficios económicos para los trabajadores, o que las medidas que pudieren mejorar la salud y el bienestar de los mismos repercutirán necesariamente en un incremento de los costos. En términos generales, son conjuntos de afirmaciones que no responden a ningún estudio serio y que solamente pueden considerarse como manifestaciones puramente ideológicas.
2. *Crítica teórica.*- La Psicología Laboral carece de una teoría de lo psíquico. La reemplaza ( *si es que lo hace*) con la superposición asistemática de conocimientos provenientes de distintas disciplinas. Y una psicología que adolezca de una teoría de lo psíquico es cuestionable como ciencia y como psicología. Desde un punto de

vista epistemológico estricto, será más correcto decir que la Psicología Industrial es meramente un conjunto no articulado de prácticas técnicas, de indiscutible utilidad para manipular trabajadores a los efectos de incrementar su rendimiento, pero incapaz de aportar conocimientos más allá de lo empírico (Matrajt, 1994).

3. *Crítica Práctica*.-“En países como el nuestro, dichos especialistas del comportamiento, forman parte del grupo de los asalariados más crecientemente serviles y maleables, que no ha caído en la cuenta de que la divulgación abierta del inmenso acervo empírico que ha acumulado, bien podría constituir un luminoso principio de su independencia gremial y organizativa; aunado a su intervención sobre las serias limitantes que el trabajo racionalizado produce en la salud de los trabajadores y el consecuente saldo deficitario de la integridad psicofisiológica. De lo contrario, seguirán siendo simples lacayos “agentes de cambio”, o flamantes “optimizadores de recursos” con lo que ideológicamente se les ha subyugado y cautivado hasta ahora” (Gómez, Op.cit. pág. 204).

Así, es muy frecuente encontrar psicólogos cediendo a la tentación de tomar la palabra por la realidad, la etiqueta por el contenido y peor aún, figurarse, por ejemplo, que el factor espacial es una entidad que se puede encontrar entre las exigencias del puesto, cayendo en esencialismos, determinismos y fijismos con la firme creencia de que es posible *conocer perfectamente* a cualquiera que solicite trabajo, ya que todo hombre posee un número limitado de aptitudes permanentemente. Asumiendo con ello que cada uno es más o menos inteligente, imaginativo, colérico, mentiroso, artista, criminal, religioso..... y gracias a las técnicas de la Psicología descubrir lo que se esconde detrás de las apariencias que impone la vida en sociedad. Aquí, el papel del psicólogo es exactamente comparable al del radiólogo, quién gracias a un aparato de rayos X puede ver detrás de la piel si los huesos están rotos o el riñón dañado. El psicólogo, con sus técnicas, debe poder ver en las profundidades del *psiquismo*, si el individuo posee o no la inteligencia, el dinamismo o la aptitud numérica que se necesita para cumplir con el perfil requerido por la empresa y así contribuir a incrementar su desarrollo (De Montmollin,1999).

En realidad la aspiración encubierta consiste en convertir al trabajador en un *zombie* cuyos actos intencionales puedan ser quitados y puestos en él de la misma manera que una computadora a la que se le colocan y quitan programas y tarjetas para su funcionamiento. Es decir “optimizarlo” a modo de eliminarle las fuentes de error y a la vez obtener una fuente de trabajo valorizado, infinitamente menos costosa que la compra de un robot.

Pero, para su infortunio, el capital ha encontrado que el único escollo que no ha podido superar hasta ahora, de manera total, es esa renuente *actividad subjetiva* o consciente (emocional y cognitiva), esa originalidad e intencionalidad que no obstante expropiada y sistematizada, se manifiesta rebelde contra su enclaustramiento, vía efervescencia política – sindical y / o patología orgánica – funcional (Gómez, Op. cit).

Así, la “administración científica” tuvo que entender también que el trabajo, como muchas otras actividades humanas, es muy sensible al medio ambiente donde tiene lugar y que los riesgos o contaminantes físicos, químicos y biológicos, como el ruido, las vibraciones, la temperatura, la iluminación, la humedad, las radiaciones, etc. así como los

factores tecnológicos y de seguridad e incluso las catástrofes naturales y los desequilibrios ecológicos, pueden provocar innumerables alteraciones y trastornos físicos y mentales en los y las trabajadoras, y que pueden incluir incremento en la carga de trabajo y la fatiga, incremento en el número y la gravedad de los errores, efectos negativos en la digestión, tensión muscular, perturbación del equilibrio, agresividad, depresión, mal humor, ansiedad, dolor de cabeza, zumbidos en los oídos, alteraciones del sueño y la memoria, expresiones verbales estereotipadas, mareos, vómitos, náuseas, daños en la columna vertebral, incremento en la sudoración y circulación de la sangre, incomodidad, patologías urinarias, sexuales (esterilidad), vasculares (arterioesclerosis), envejecimiento precoz de la piel y de las extremidades, enfermedades respiratorias, crónicas y agudas, así como trastornos reumáticos, fatiga visual y daños permanentes en la visión.

Además, puede provocar efectos tardíos como el cáncer, malformaciones congénitas y abortos espontáneos; contagios por bacterias por inhalación, ingestión o contacto; además de que en muchas ocasiones, debido al mal diseño de las herramientas o de trabajos realizados con posturas o gestos incorrectos llevan, por ejemplo, a operar con la muñeca en posición encorvada trabajos con mucha fuerza en los dedos, que provocan que los tendones del canal carpiano se inflamen causando dolor y molestia, perdiéndose la sensibilidad del tacto y experimentando cierta torpeza al asir los objetos. En pocas palabras, se ha comprobado que las malas o precarias condiciones y ambientes de trabajo tienden a disminuir la capacidad motriz y cognitiva de los trabajadores (Neffa, 1990).

La administración científica también tuvo que asumir que el ser humano que trabaja es una entidad en extremo compleja, con variaciones, no sólo en cuanto a la capacidad mental y física, sino también en materia de sentimientos, emociones, actitudes, creencias, aspiraciones e ideales. Por lo que una de las peores amenazas contra la comprensión de esta conducta es el exceso de simplificación; pues el trabajo es un asunto en extremo complicado en el que se deben evitar las conclusiones fáciles.

### **1.3 Trabajo: fenómeno social de amplio espectro**

Es necesario mencionar que nada de lo anteriormente señalado surge en aislado, en México por ejemplo, no todos los que necesitan un trabajo lo tienen y muchos que sí lo tienen, lo ejecutan en lo que no quieren. De hecho, el nivel de desocupación es muy elevado, lo que ha generado, en gran medida, un alto porcentaje de empleo disfrazado (ambulante, pseudomendigos, etc.) y de subocupación, trabajo eventual, autoempleo, etc.-; pues los trabajos de planta con pleno reconocimiento y amparo legal, constituyen sólo una fracción del total de la oferta global de empleo y por ello es que la demanda de trabajo es crónicamente mayor que la posibilidad de obtenerlo, concurriendo también para ello varios factores como el alto crecimiento demográfico, pues aún cuando se han implementado medidas de control de la natalidad en los últimos años, éstas no incidirán en el empleo, sino hasta después de varios lustros y eso solamente en el área urbana, porque en las zonas rurales, donde estas medidas no son muy bien aceptadas, se espera que cada generación de campesinos potenciales deban de migrar al exterior, hacia tierras de riego y tecnología, en manos de nuevos hacendados disfrazados, donde trabajarán como jornaleros agrícolas; como indocumentados superexplotados; o hacia las grandes ciudades, donde engrosarán las masas del ejército de reserva.

En términos generales, y en el caso de las ciudades, los puestos son ocupados por los trabajadores de cualificación media (lo que permite una mayor extracción de plusvalor); los de más alta cualificación son contratados con cargos formales de menor nivel y los demás quedan como jornaleros sin planta, por los que aún los que trabajan por cuenta propia, y que aparentemente poseen sus propios medios de producción, están igualmente sometidos a las leyes generales de la economía capitalista.

Así, conseguir trabajo es una actividad difícil, con resultados inciertos y en condiciones muy adversas para el demandante. Y conservar el trabajo es una necesidad vital signada por la inseguridad, y negociar sus condiciones, tanto para el que lo solicita, como para el que lo posee, es una lucha en situación de debilidad y angustia que tendrá consecuencias en la salud mental del trabajador (Matrajt, 1994).

La situación del salario es otra parte de lo señalado. En México, por ejemplo, el 31% de trabajadores percibe menos y hasta un salario mínimo ( INEGI, 2003); pues durante mucho tiempo el Estado fue asumiendo, por medio de subsidios al transporte, a alimentos, a educación, a salud, etc., una suerte de salario indirecto extra. Ante la presión económica actual, buena parte de esos subsidios han sido disminuidos en términos reales, con lo cual el salario ha perdido poder adquisitivo por dos vías: la directa y la indirecta. El balance entre precios y salarios se ha roto de manera dramática con la inflación de los últimos años: los salarios han subido por la escalera y los precios por el elevador y la situación económica de los trabajadores se ha deteriorado en forma objetiva; lo que provoca que reivindicaciones como la salud queden postergadas o sean tan difíciles de incorporar a las demandas de los trabajadores.

Por otro lado, es importante mencionar que el rol del Estado es particularmente clave en muchas economías, ya que además de regir las políticas en el área, es el “patrón” directo de muchas actividades básicas. Sin embargo, en los últimos años ha jugado un papel perjudicial para el mercado del empleo; y debido a las presiones económicas internas y externas ha reconvenido su papel tomando sectores no lucrativos y subsidiando la “transformación”, “modernización” y /o “privatización” de las empresas de mayor rendimiento con sus consiguientes recortes presupuestarios y despidos. Pero su participación en el mercado del empleo – mejor, de desempleo- no se reduce a lo anteriormente señalado. *No*. También incluye la consolidación de la llamada “burocracia sindical”, apoyando siempre a una cúpula que oscila entre los intereses del Estado, sus representados y las presiones patronales y políticas; donde los arreglos de los contratos colectivos se hacen entre la dirigencia, el Estado y los patrones, sin incidencia real en los trabajadores, priorizando las ganancias patronales de los capitalistas y generando un clima de inestabilidad laboral en el país.

Así, a modo de conclusión diremos que el trabajo ocupa un lugar central en cualquier sociedad. En ese sentido ya Marx (1885, 1982 21 ed.), dijo que éste es un proceso consciente por medio del cual el hombre se apropia de la naturaleza para transformar sus materiales en elementos útiles para su vida, que siempre se desarrolla dentro y por medio de una forma particular de proceso de trabajo y de sociedad.

En las sociedades capitalistas este proceso se organiza para crear el máximo de plusvalía y consecuentemente de ganancia; hecho que lo transforma profundamente y que le permite organizar toda la vida social de esas sociedades en las cuales predomina la parte productiva del proceso productivo – reproductivo; y que resume dos características fundamentales: la de tener un aspecto esencialmente técnico a través del cual se producen bienes y servicios, y, un proceso social; esto es, un proceso en el cual el obrero crea plusvalía con su producción y / o servicios, que no es más que la ganancia del capitalista y el capital acumulable.

Esto implica, obligadamente, que el proceso laboral se desarrolle en medio de la lucha de clases, y que el dueño del capital se vea obligado a afinar las formas de control sobre los trabajadores, que pueden ser resumidas en una creciente descalificación del trabajo humano y su conversión de un factor subjetivo de la producción en uno objetivo; aunado a distinguir las diferentes formas de consumo de la fuerza de trabajo y de desgaste del trabajador; como la extracción de plusvalía absoluta, que no es más que el incremento de la jornada laboral o una reducción del salario, sin ningún cambio en los instrumentos y la organización del proceso de trabajo, o bien la extracción de plusvalía relativa que puede operarse incrementando la productividad del trabajo por medio de un cambio tecnológico o bien intensificando el trabajo; el grado de control relativo del obrero sobre el proceso laboral, junto con el grado de control estatal – patronal y sus consecuencias en el psiquismo del que trabaja, son algunos de los elementos que deben ser tomados en cuenta en el análisis de cualquier proceso de trabajo.

Todo lo anterior es tomando en cuenta por diversos autores de la Psicología del Trabajo; Neff, (1972); Leplat, J.y Cuny, X. (1978); Peiró J. M. y Prieto, F. (1996); pues en términos generales su objeto de estudio lo constituyen las conductas y experiencias de las personas, desde una perspectiva individual y colectiva, en contextos relacionados con el trabajo; así como ayudar a prevenir y solucionar los problemas que se presentan, teniendo como objetivo último mejorar la calidad de vida laboral y social de las personas.

Así, en primer lugar se menciona que estudia la conducta y la experiencia humana en contextos relacionados con el trabajo, entendiendo por “experiencia” un amplio concepto que abarca procesos psicosociales como el aprendizaje, la motivación, las actitudes, las expectativas y las representaciones sociales en torno al trabajo.

En segundo lugar, y aún cuando ha estudiado mucho el ámbito organizacional (de ahí lo de Psicología del Trabajo y las Organizaciones), también lo ha hecho en contextos no organizacionales; desde el trabajo por cuenta propia, el artístico, el trabajo en el sector servicios, etc., hasta los considerados de no- empleo como la jubilación, el desempleo, el voluntario, en el hogar, etc.

En tercer lugar, estudia el fenómeno del trabajo desde dos perspectivas: individual y colectivo; es decir tiene una doble unidad de análisis que va del individuo (micro) a lo colectivo (macro). En el primer caso, se interesa por los procesos y la conducta del trabajador; las habilidades, los conocimientos, la satisfacción, el estrés y el rendimiento entre otras cosas; a nivel macro se interesa por los procesos y la conducta del grupo, las relaciones interpersonales, la interacción individuo – grupo, el liderazgo, etc.

Finalmente es una ciencia que no deja de lado el contexto económico en el que se desarrolla la fuerza de trabajo, pues estando al tanto de las nuevas formas de trabajo, como el sector servicios, toma en cuenta las diferencias específicas que éste conlleva respecto a los principios de producción, los métodos de trabajo y las relaciones con proveedores y clientes. Conoce que este sector tiene sus propias peculiaridades, ya que, entre otras cosas, genera un trabajo con objetos intangibles, requiere mayor cantidad de contactos interpersonales directos y relaciones de mercado más difusas para existir. De allí que su amplio espectro también lo abarque y brinde a esta investigación un marco teórico inmejorable para adentrarse en su estudio.

# Concepción y Aproximación Psicológica al Trabajo

## Capítulo 2

*“Tener empleo no es sólo un trabajo y un salario; es tener un lugar en la sociedad”*

*( P. Díaz & D. Luceras)*

### 2.1 La Concepción del trabajo

El trabajo es una categoría antropológica general definitoria del proceso de hominización y de la especificidad del hombre (Bidet,1994). Se sabe que el trabajo constituye la actividad humana por excelencia; el hombre sabe desde niño que “hay que trabajar” y aprende a hacerlo a través de un proceso evolutivo que va de la mano con el cambio de la sociedad. Por eso, toda definición de trabajo debe tener en cuenta los diferentes modos que adopta en cada una de ellas y las diversas maneras como se incorporan a la vida y a la experiencia de las personas que lo realizan, tanto en la forma en que se organiza, como en los comportamientos y actitudes que evidencian los hombres, pues es un producto de factores de orden sociocultural. Pero es importante tomar en cuenta que las sociedades no sólo organizan las actividades productivas de maneras varias, sino que, además, elaboran diferentes interpretaciones de la realidad referidas al mundo del trabajo ( Berger; Luckman,1977).

La comprensión y clarificación del contexto de trabajo exige tomar en cuenta que el trabajo no es una realidad estática, fija e inamovible. Se trata, por el contrario, de una realidad histórica y, en gran medida, sociocognitivamente construida.

Se trata también de una realidad dinámica, cambiante y con importantes transformaciones debidas a una serie de factores entre los que cabe mencionar los económicos, tecnológicos, políticos, culturales, y legales.

De hecho, el mundo laboral ha venido experimentando cambios importantes a lo largo de su historia y especialmente acelerados en las últimas décadas. El desarrollo de nuevas tecnologías, las nuevas formas de organización del trabajo, los cambios en los sistemas de producción, la globalización de los mercados y otros fenómenos económicos y sociales, han ido transformando la realidad laboral y ocupacional.

Es por ello que el análisis de esas transformaciones deberá contemplar entre muchos otros aspectos los siguientes:

- 1) Las transformaciones de los puestos de trabajo y de las formas de organizar el trabajo que tienen clara incidencia sobre la estructura ocupacional del mercado laboral.
- 2) Los cambios en las ofertas laborales de los diferentes sectores (primario, secundario, terciario) y en la propia estructura ocupacional.
- 3) Los cambios en las organizaciones laborales, sus culturas, sus estructuras, etc.
- 4) Los cambios jurídico - legales que regulan la actividad laboral.
- 5) La globalización de mercados y los cambios macroeconómicos que inciden sobre las formas de realizar el trabajo.
- 6) La forma de concebir los cambios en el trabajo por parte de la sociedad y de la cultura (Peiró,1996).

Pero además de todo lo anterior, se debe tomar en cuenta a la persona que ejecuta el trabajo, pues lo hace, con frecuencia, en colaboración con otros agentes de su entorno social, y en su realización va logrando, si se dan determinadas condiciones, la forma progresiva de su propia autorrealización o en caso contrario, su alienación y despersonalización.

Por ello es difícil dar una definición exacta del trabajo; pero la más cierta señala la existencia de una relación dinámica entre el hombre y la naturaleza; pues todas las actividades de la conducta que llevan el propósito de apropiarse productos naturales para su propio uso, se sostienen a sí mismas en su medio ambiente natural. Sin embargo, la especie humana actúa sobre la naturaleza de manera que cambia sus formas para hacerlas más acordes a sus necesidades (Braverman,1975), pues es claro que el trabajo humano, a diferencia del resto de los animales, no se rige por las formas primitivas e instintivas de éstos, pues es una actividad consciente y con un propósito, donde el final de todo proceso de trabajo ya existía en la imaginación del hombre, antes de iniciarlo (Marx,1982).

Es ante todo lo que distingue al hombre del animal; una específica actividad vital que constituye su más propia esencia, ya que en el trabajo, el hombre empieza a producir sus medios de vida, y al producirlos produce indirectamente su vida material, porque el trabajo es la relación histórica real del hombre con la naturaleza que determina al mismo tiempo la relación recíproca entre los hombres.

Es una actividad que se orienta a la satisfacción de las necesidades no directamente, sino a través de mediaciones, es decir, un proceso entre el hombre y la naturaleza en el cual el hombre media, regula y controla por su propia acción su metabolismo con la naturaleza ( Markus,1985).

En el trabajo humano, el mecanismo rector es la fuerza del pensamiento conceptual que se origina en el sistema nervioso central. Es una acción guiada por la inteligencia, pues al actuar sobre el mundo externo y cambiarlo, el hombre cambia su propia naturaleza (ibídem).

Es, por tanto, la fuerza que creó a la humanidad y la fuerza con la que la humanidad creó al mundo tal como lo conocemos, reafirmando al hombre como producto de sus relaciones sociales; es decir, criatura natural, y transformador de la naturaleza. Y es



también un ejemplo sobresaliente de la capacidad de cooperación humana, sin la cual la civilización no hubiera podido desarrollarse.

En el trabajo, el obrero no se limita a hacer cambiar de forma la materia que le brinda la naturaleza, sino que, al mismo tiempo, realiza en ella su fin, fin al que él sabe que supedita su voluntad consciente, que deberá ser más reconcentrada cuanto menos atractivo sea el trabajo, por su carácter o su ejecución (Marx, 1982).

Así, en este proceso, la actividad del hombre consigue, valiéndose del instrumento, transformar el objeto de trabajo que desemboca en el producto. Este producto tiene un valor de uso proveniente de la naturaleza adaptada a las necesidades humanas mediante un cambio de forma que después provoca que el trabajo se confunda con su objeto; es decir, que los productos no son solamente el resultado, sino que son al mismo tiempo, la condición del proceso de trabajo.

En la actualidad, el proceso de trabajo se puede definir como la transformación de la materia convertida en producto útil, utilizando para ello instrumentos perfeccionados.

En el proceso de trabajo intervienen siempre tres elementos:

- 1. Fuerza de Trabajo**
- 2. Objetos de trabajo**
- 3. Los medios de trabajo**

La fuerza de trabajo constituye el elemento básico y activo de la producción; es la capacidad del hombre para producir bienes materiales, intelectuales y económicos.

Los objetos de trabajo son todos aquellos materiales sobre los cuales el hombre ejerce su acción. Y se dividen en materia bruta y materia prima; siendo la primera los elementos provenientes de la naturaleza, o aquellos que son desprendidos de ella para el trabajo, como los árboles, minerales, petróleo, algodón, etc. La materia prima es todo elemento que ya ha sufrido alguna modificación a través del trabajo, como el azúcar refinada, los minerales purificados, etc.

Los medios de trabajo son todos aquellos instrumentos o máquinas con que el hombre modifica la naturaleza con la idea de que éstas le ayuden a producir otros medios de utilidad social y se constituyen principalmente en:

- a) Medios de producción directos. Son el conjunto de instrumentos o herramientas que el trabajador usa e interfieren directamente entre él y los objetos o materias primas o brutas sobre las cuales trabaja.
- b) Medios de producción indirectos. Son todas las condiciones materiales que contribuyen, sin intervenir directamente, en el proceso de producción, pero que son necesarios para que el proceso de trabajo pueda realizarse.

Así, el proceso de trabajo se ha ido modificando a través de las diferentes etapas históricas de la humanidad; pues al paso de las generaciones se fue haciendo diferente, se fue perfeccionando y diversificando en forma creciente; de tal manera que las modestas producciones de la mano trabajadora se colocaron en segundo plano y el trabajo fue planificado y ejecutado por máquinas hasta la actualidad, donde el avance tecnológico y, el perfeccionamiento de las computadoras y maquinaria sofisticada y sumamente especializada han ido modificando el marco conceptual del hombre en el ámbito de trabajo.

Esta modificación ha ido, por cierto, acompañada inevitablemente de la división social del trabajo, que inicia con la separación manual e intelectual de éste realizada con base a criterios como:

1. El grado de preparación y / o capacitación del trabajador
2. Las aptitudes y su desarrollo individual
3. El grado de conciencia social y la función del trabajo desempeñado
4. El nivel alcanzado por el desarrollo económico y social del país
5. La clase social a la cual pertenece el trabajador

Esta división es la que, finalmente, define quiénes y en qué medida participan en el proceso productivo, proceso de administración, en el proceso de planeación, de intercambio de bienes y servicios y de consumo; pues determina la función productiva que los individuos deberán cumplir dentro de la sociedad; derivado de las principales actividades económicas de cada país, y que se dividen en:

- a) Sector Primario ( Agricultura y Ganadería)
- b) Sector Secundario (Industria de la transformación)
- c) Sector terciario (Comercio y Servicios)

Este último, por cierto, es el que más se ha incrementado a lo largo de la historia en los sectores privado y gubernamental de la economía debido a que desde sus inicios el capitalismo, con la urbanización de las ciudades y la transferencia de los empleos de la granja a la fábrica confinó a los obreros a circunstancias que excluían la práctica de autoaprovechamiento del hogar que, junto con el dinero ofrecido por el trabajo desempeñado en la fábrica, hicieron posible que en lugar de que el trabajador elaborara los productos necesarios para subsistir, los comprara en la industria, volviendo así antieconómico el trabajo del hogar debido al abaratamiento de los productos manufacturados, a la presión social de cambiar “ lo hecho en casa” por lo “ comprado en tienda” y al ingreso económico independiente de casi todos los miembros de la familia, que transformaron a la sociedad en un mercado gigantesco de trabajo y de productos, donde la fuente del estatus no era la capacidad de hacer muchas cosas, sino de comprarlas (Braverman,1975).

Así, poco a poco, la población en las ciudades se fue haciendo totalmente dependiente del artificio social y comenzó a ir al mercado no sólo en busca de ropa y comida, sino de recreación, diversión, seguridad, etc. y con el tiempo también sus emociones fueron canalizadas a través del mercado, generando así un proceso que implica por un lado cambios sociales y por otro cambios psicológicos y afectivos que dieron como resultado en

primer lugar, la conversión en mercancía de todo producto del trabajo humano; en segundo lugar, la conquista de un creciente mercado de servicios y la conversión de éste a mercancía, pues es en la circulación de éstas que se da el punto de arranque del capital, cuyo resultado e inicio es el dinero, que está tácitamente integrado a los procesos de comprar para vender y de vender para comprar. Pues la posibilidad de sustraer en la circulación de la mercancía más dinero del que se lanza es la premisa histórica del que surge el capital. Por ejemplo, el algodón es comprado por 100 libras, se vende a 110 libras. Este incremento o excedente que queda después de cubrir el valor primitivo es la *plusvalía* (valorización) y éste proceso es lo que convierte el dinero en capital. Así, comprar para vender, o más bien, comprar para vender más caro, es la fórmula del capital mercantil y del capital industrial y es también la fórmula *genérica* del capital.

Por eso, los que mantienen consecuentemente la ilusión de que la plusvalía brota de un recargo nominal de precios, de un privilegio que permite al *vendedor* vender su mercancía por más de lo que vale y en ocasiones al *comprador* adquirirlas por *menos* de su valor, pero que parten de una *clase* que consume *sin producir* (Marx, 1982).

Y finalmente, un “ciclo del producto” que a su vez inventa nuevos productos y servicios, algunos de los cuales se hacen indispensables conforme cambian las condiciones de vida de la sociedad.

Pero, ¿qué fue lo que hizo tan “atractivos”, “convenientes”, “oportunos” y “modernos” a los servicios en el capital? Existen varias razones, pero por supuesto ninguna incluye la que *supone* liberar a los trabajadores de la tiranía de la industria.

En realidad lo que le interesó al capital fue lo siguiente: *primero*, que debido a los procesos de trabajo que incorpora, este sector es menos susceptible de cambio tecnológico; *segundo*, que esta actividad se surte de trabajadores no sindicalizados, sacados de la reserva de trabajo pauperizado de la clase obrera y de desempleados; *tercero*, porque con ellos se crean nuevos sectores de bajos salarios más intensamente explotados y oprimidos; *cuarto*, porque los requisitos de adiestramiento de estas ocupaciones son mínimos y es virtualmente inexistente cualquier tipo de escalafón; *quinto*, porque se dio cuenta *en su calidad de capitalista*, que vender servicios era y es una actividad rentable que embonaba perfectamente en su negocio como una forma más del modo capitalista de producción, razón por la cual creó el mercado universal y transformó en mercancía toda forma de actividad de la humanidad. Confirmando con ello que para el capitalismo lo que es importante, no es la forma determinada del trabajo, sino su *forma social*, es decir, su capacidad para producir ganancia.

“Al capitalista le es indiferente la forma particular del trabajo y no le importa si contrata obreros para producir automóviles, lavarlos, repararlos, repintarlos, llenarlos de gasolina, rentarlos por día, conducirlos bajo contrato, estacionarlos o convertirlos en chatarra. Su preocupación es la diferencia entre el precio que paga por un agregado de trabajo y otras mercancías y el precio que recibe de las mercancías – sean productos o “servicios” – que produce o proporciona” (Braverman, 1975 pág. 416).

Y este comportamiento es el que el capital ha manifestado a través de la historia y que explica en mucho por qué este sector se ha incrementado mucho más que el primero y segundo en la sociedad. En México, por ejemplo, aporta el 58% del PIB en comparación con el sector primario que ocupa el 17% y el secundario que aporta el 25% ( INEGI, 2003).

Sin embargo, y, quizá desde una postura más radical, Adam Schaff (1985), menciona que debido a los cambios sociales producidos por la Segunda Revolución Industrial, llamada así, porque a diferencia de la primera a principios del siglo XVIII, que consistió en sustituir la fuerza física del hombre por la fuerza de las máquinas; ésta aspira, mediante el desarrollo creciente de la Microeléctrica, la Microbiología y el suministro de energía, que son sus tres elementos científicos y tecnológicos, a la eliminación de la clase trabajadora, - tanto en la industria como en los servicios- tal y como se conoce hasta hoy y junto con ello también la desaparición de la clase preponderante y dueña de los medios de producción. Es decir, una nueva situación social que, según tal autor, generaría lo siguiente:

- a) La eliminación de las diferencias entre el trabajo manual e intelectual
- b) La eliminación de las diferencias entre el trabajo de la ciudad y el trabajo del campo
- c) La igualdad económica como fundamento de la abolición de todas las demás desigualdades
- d) Cambios en la formación cultural de la sociedad, materializándose la idea del hombre universal, y
- e) Que la permanencia de la clase capitalista, *si es que existe todavía*, dependerá de la naturaleza y el ritmo del cambio social y no de las leyes del mercado como ha sido hasta ahora.

Señala también que serán tan profundas en un futuro inmediato las transformaciones sociales de esta revolución, que probablemente el lugar de las clases desaparecidas lo ocupará un estrato social integrado por científicos, ingenieros, técnicos y administradores que se harán cargo del funcionamiento de la industria y los servicios y quienes serán expertos en la distribución de bienes de todo tipo.

Dice, además, que entonces el Estado *compraría* las propiedades de los capitalistas ( la gran industria, los bancos, el transporte, etc.) y se pondría la primera piedra para la formación *socialista* de la sociedad.

No se sabe a ciencia cierta si esto se dará en un futuro, pero lo que se conoce es que el capitalismo como sistema económico ha evolucionado, en mucho, en beneficio de pocos y en perjuicio de muchos, pues como su principal objetivo ha sido su capacidad para producir ganancia, jamás le ha interesado que el trabajo en el sector terciario, que incluye a los servicios y al comercio, se caracterice por ser pasivo en gran medida; donde puede ocurrir una atrofia gradual de las habilidades de aprendizaje y destrezas por la falta de desafíos en el trabajo, aunado a que muchas de las actividades desarrolladas en este sector se dan en condiciones medioambientales negativas y riesgosas que impiden a los trabajadores probar sus propias ideas para mejorar el proceso de trabajo y que a la larga puede significar la pérdida de la motivación y la productividad.

Además, existen evidencias de que el exceso de demandas psicológicas, la ausencia de recompensas, el trabajo repetitivo, el obligado mantenimiento de posturas forzadas e incómodas, la poca variedad de tareas, las escasas oportunidades de aprendizaje, las pocas cosas a decidir, la monotonía, el aburrimiento, la violencia potencial, los peligros de invalidez o muerte, la contaminación ambiental y acústica, las enfermedades gastrointestinales, el estrés, el abuso de autoridad, y el sentimiento de vulnerabilidad física y emocional que generan muchos de los empleos de este sector terciario de la economía, son otros de los muchos aspectos que ni toma en cuenta e incluso, ha olvidado el capital (De la Fuente ,1978; González G.; Martínez C. 2001; Martínez Alcántara 1997).

Así, en la actualidad, con el desarrollo del capital y todas estas transformaciones, se concluye que los factores que intervienen en el proceso de trabajo son: la actividad adecuada a un fin (el trabajo mismo), su objeto y sus medios. Y que tan pronto como este proceso se desarrolla un poco, reclama instrumentos de trabajo fabricados; que da como resultado que en épocas diferentes no varíe el trabajo, sino las herramientas con las que se realiza.

## **2.2 Los significados del trabajo en la historia de la humanidad**

Como muchos otros campos científicos, el estudio serio del trabajo no podría iniciarse mientras el tema no empezara a percibirse como un problema humano importante. Tuvieron que desarrollarse varios fenómenos sociales de masas, antes de que se llegara a comprender que el trabajo no era simplemente un recurso natural como el agua o el aire dado por Dios, - según el cristianismo -, sino una actividad humana compleja y variable que depende de las diferentes formas sociales que han surgido y pueden surgir en la infinita variedad de funciones y división de funciones que la humanidad ha creado ( Neff, 1972).

De este modo los significados asociados al trabajo han ido variando a lo largo de la historia en función del contexto sociocultural y el sistema de valores de cada época; por ejemplo, en las épocas precivilizadas, el trabajo como tal no existía; ya que cazar o cultivar el campo era una actividad que se realizaba de forma natural; así, según Heller (1991, citado en Peiró, 1996), el concepto de trabajo como actividad forzada tiene su origen en las guerras, la esclavitud y la división de clases, pues ahí los hombres y las mujeres que eran capturados, eran forzados a realizar las tareas menos deseadas.

Pero, desde mucho antes, en la antigua Grecia que ya contaba con una clara división de clases, se obligaba a las más bajas a ocuparse del trabajo, pues la consideración de éste como algo indigno se inicia aquí, permaneciendo así hasta la Edad Media. Para este autor, un segundo hecho que acaba con la naturalidad del trabajo es cuando las personas se tienen que trasladar a un lugar especialmente diseñado para que se realice el trabajo. Y, aunque este hecho ocurre en forma típica en la Revolución Industrial, su origen puede remontarse a la China Antigua.

Sin embargo, Salanova, Gracia y Peiró (1991), consideran que el carácter de obligación del trabajo es inherente a su naturaleza, desde el momento en que la realización

de ciertas actividades son necesarias para la supervivencia, pues afirman que la caza y la recolección de frutos no se hacía en forma voluntaria sino para poder sobrevivir.

Esto derivó posteriormente, en la Grecia y la Roma clásicas, en que el ocio era un asunto de dignidad y patente de ciudadanía, mientras que el trabajo era considerado como una actividad innoble y propia de los esclavos.

Ya en el marco de la tradición judeo – cristiana, se añade la creencia de que el trabajo es producto del pecado original y un vehículo de expiación del pecado. En ese sentido, ha sido considerado desde un “castigo divino” u obligación, hasta tener una concepción positiva que conlleva la creencia de que con el trabajo se puede obtener un excedente de bienes y servicios que deben compartirse con los pobres, mostrando así una cierta ambivalencia.

Sin embargo, la concepción del trabajo varía de una religión a otra; en el Islamismo, por ejemplo, es visto en mayor medida como una obligación social con la que hay que cumplir para ser aceptado por Alá, y en el pensamiento budista es visto como una actividad que contribuye a desarrollar el carácter personal en la medida en que las personas son capaces de comprometerse en tareas difíciles y vencer la tentación de dedicarse a otras actividades más placenteras o que exigen menos sacrificio..

Durante el medioevo fue visto como algo sucio, poco elegante, propio de vasallos y, desde luego, muy alejado del estilo de vida de los señores feudales. Para los siervos de la gleba, sin embargo, se trataba de su medio de subsistencia y de la actividad que realizaban la mayor parte de sus vidas.

Ya en el Renacimiento esta concepción fue modificada, el trabajo adquiere sentido por el placer experimentado en la realización del mismo, libre de connotaciones religiosas; en esta época de búsqueda de la plenitud personal, el trabajo es valorado en sí mismo en la medida en que la persona disfruta y se realiza a través de él.

Posteriormente, con la Reforma Protestante, se inicia la consideración de que trabajar es “construir el reino de Dios”, idea que Max Weber (1958, citado en Salanova, 1992), amplió en su tratado general sobre la “Ética Protestante y el Espíritu del Capitalismo”, quién junto con la doctrina de Lutero y Calvino (ibídem.), dan relevancia al carácter instrumental del trabajo y a la percepción del mismo como una obligación, argumentando que cada persona debe trabajar para conseguir la salvación o incluso para la acumulación de riqueza personal que debía ser compartida con los pobres.

Así, en la Revolución Industrial, el trabajo se convirtió en el medio dominante de adquisición de bienes y servicios. Con el capitalismo, la actividad económica, el éxito y las ganancias materiales, se vuelven fines en sí mismas. El destino del hombre se centra en contribuir al crecimiento del sistema económico, fundado en las características del modo de producción capitalista, que hace de la acumulación del capital el objetivo de la actividad económica.

Así también, algunas concepciones posteriores y renovadas en las ciencias sociales, tienden a considerar al trabajo no sólo como un instrumento para obtener beneficios económicos, sino además, se le identifica como un derecho y una obligación social de la que depende la reproducción de la especie, el proceso científico y tecnológico y el mejoramiento de las condiciones generales de vida (Neffa, 1990).

Actualmente se considera que con el trabajo el hombre logra obtener estatus, imponerse a los demás y solucionar necesidades psicológicas tales como las de ser aceptado, querido y apreciado. Constituyéndose así como una parte esencial en la vida de las personas que confiere condición y liga a la sociedad (Ardila, 1973). Aunque para otros, entraña, además, la posibilidad de autorrealización; llegándose últimamente a hablar incluso, de una adicción al trabajo (Blanch,1996).

### **2.3 Significado psicológico del trabajo**

En paralelo a la evolución del desarrollo y funciones que el trabajo ha tenido a lo largo de la historia, es importante considerar los significados psicológicos que ha cobrado para las personas y para los grupos sociales. Pues con todo, el hombre es, en definitiva, el que construye el mundo del trabajo y estructura sus experiencias y significados. Y es también el que representa su propio ambiente social y psicológico.

Además, el significado del trabajo es diferente, porque atiende a las historias individuales de las personas, y a sus inserciones sociales específicas que operan como condiciones del proceso de socialización laboral.

Distintas investigaciones se han ocupado de establecer los diferentes significados y funciones del trabajo (Peiró, 1983; Claes,1987), destacando las realizadas por el grupo MOW International Research Team (1987), que realizaron un estudio transcultural en el que se presentan las estructuras del significado del trabajo a través de diversos grupos ocupacionales y en ocho países diferentes. Concluyendo que su significado no sólo deriva de atributos relacionados con la tarea actual, sino de la importancia, valor, sentido y significado que la persona le atribuye al hecho de *trabajar*.

De este modo, el significado del trabajo es definido por el MOW International Research Team (1987) y Peiró, (1996), *como un conjunto de creencias, valores y actitudes propios del sistema cognitivo de los sujetos, que se va aprendiendo antes y durante el proceso de socialización en el trabajo y que varía en función de las experiencias subjetivas y de aspectos situacionales que se producen en el contexto del individuo*.

Así considerado, constituye un constructo psicológico multidimensional definido en términos de cinco aspectos, variables o dimensiones principales:

- a) Centralidad del trabajo como un rol de vida
- b) Normas societales sobre el trabajo
- c) Resultados valorados del trabajo
- d) Identificación con el rol laboral
- e) Importancia de los fines en el trabajo

Donde la centralidad deriva del grado de importancia general que tiene en la vida de los individuos; es decir, el valor que se atribuye a “trabajar”.

Las normas sociales se refieren a los parámetros a través de los cuales se evalúa el trabajo como un derecho o como una obligación. Considerado como un derecho se acentúa más el aspecto del desarrollo individual y la necesidad de desarrollo personal. Mientras se considera como una obligación se le percibe como un deber de todas las personas hacia la sociedad.

A la vez puede atribuírsele una valoración instrumental o extrínseca ( el trabajo basado en el dinero que aporta, o como un medio para alcanzar un fin) o una valoración expresiva o intrínseca (el trabajo como una actividad satisfactoria en sí misma). Se incluye, además, una valoración social que destaca en el hecho de “trabajar” la oportunidad de establecer contactos sociales o relaciones interpersonales satisfactorias (Salanova; Peiró, 1991).

Otro ejemplo de investigación del significado del trabajo, se encuentra en el trabajo presentado por Pérez (1996), quién explicita el significado social que el trabajo tiene para cuatro diferentes grupos ocupacionales, encontrando lo siguiente:

1. Los trabajadores del primer grupo (empleados del sector público), ven el trabajo *esencialmente como un medio de expresión*, asociado a lo intelectual e imaginativo, pero también a la esfera de lo vital
2. Para el segundo grupo (empleados del sector privado), es esencialmente *un medio de supervivencia, asociado al ámbito de necesidad*, que permite el logro de un cierto bienestar, pero que entraña al mismo tiempo una valoración social en tanto se enfatiza la posibilidad de establecer vínculos con los compañeros de trabajo
3. El tercer grupo (profesionales), manifiesta que el trabajo constituye un *fin en sí mismo*, pero también una *necesidad*, porque a través de él se accede a los bienes materiales y se garantiza la tranquilidad futura. Apareciendo aquí una valoración positiva del trabajo, junto con una implicación personal en la realización del mismo
4. Con una proporción importante de profesionales, para el cuarto grupo (trabajadores por cuenta propia), el trabajo adquiere un valor central asociado a la idea de *autorrealización y logro personal*, donde el trabajo es un bien, camino de libertad, progreso y un medio para desarrollar la personalidad

Es claro que para estos grupos el trabajo no se trata de una carga, sino de un bien preciado que posibilita la expresión de las capacidades internas, como el compromiso e implicación con las tareas vinculado con aspectos intelectuales y espirituales. Aquí, el trabajo tiene que ver con el éxito asociado en algunos casos con el dinero, pero también con



el respeto y la dignidad, donde triunfar es lograr el prestigio y el reconocimiento de los demás. Y donde cada sector ocupacional comparte significados particulares, que reflejan tanto experiencias laborales propias como pertenencias culturales distintas.

Desde una perspectiva diferente Béjar (1989), analiza las concepciones predominantes acerca del trabajo en la *cultura del individualismo*, que considera es la característica del mundo actual.

En su estudio, el trabajo, considerado como perteneciente a la esfera social, para diferenciarlo de la esfera pública y de lo íntimo, aparece como una obligación y deber o como medio de sobrevivencia entre los grupos de clase media-baja; se considera al trabajo burocrático administrativo como una rutina, causa de frustración y carga difícil de sobrellevar, en oposición al trabajo creativo, que permite la expresión de la personalidad.

También se establecen diferencias entre el trabajo por cuenta propia al que se le otorga una dedicación total y fuerte compromiso, y el trabajo por cuenta ajena, donde existe la posibilidad de una liberación temporal de la responsabilidad.

Finalmente, se encontraría una cierta concepción del trabajo como medio de expresión del yo o autodesafío, en el que se prueba la personalidad al enfrentarse permanentemente a la resolución de problemas con iniciativa y flexibilidad. Adhiriendo grupos ocupacionales a cada una de las concepciones.

Así, el sentido que se atribuye al trabajo varía de un contexto social a otro y entre grupos sociales diferentes, derivando en ello un conjunto de representaciones sobre las conductas, normas, roles, tareas y contextos relacionados con el mundo laboral y que los individuos van adquiriendo mediante un proceso mental como resultado de la interacción entre sus experiencias personales y el medio social en el que están inmersos y que actúa como un sistema de referencia para la interpretación de la importancia, el valor del trabajo y el hecho que trabajar tiene para la vida de las personas y los grupos sociales.

## **2.4 Funciones psicosociales del trabajo**

La investigación sobre el fenómeno del trabajo ha resaltado las diferentes funciones, positivas y negativas, que desempeña el trabajo para individuos, grupos, organizaciones y sociedades.

Entre las positivas Blanch (1996) y Peiró (1996) reportan las siguientes:

1. *La función integrativa o significativa.* Se refiere al trabajo como una fuente que puede dar sentido a la vida en la medida en que permite a los individuos realizarse personalmente a través del mismo. Ya que por medio de él las personas pueden dar propósito a sus vidas y ser creativas. Cumple esta función cuando es intrínsecamente satisfactorio y / o se convierte en fuente de satisfacción.
2. *La función de proporcionar estatus y prestigio.* Esta función puede conllevar el hecho de que el trabajo se convierta en una fuente de auto- respeto o de

reconocimiento y respeto de otros. El progreso y la promoción en el trabajo son valorados porque conllevan un aumento del prestigio social y laboral.

3. *Como fuente de identidad personal.* El trabajo es una de las áreas de mayor importancia para definir cómo somos o cómo nos vemos y cómo nos ven en el trabajo. Las experiencias laborales, los éxitos y fracasos en el trabajo contribuyen en cierta medida al desarrollo de la propia identidad.
4. *La función económica.* En este caso con doble significado para el individuo: mantener un mínimo de supervivencia y conseguir bienes de consumo. La persona realiza el trabajo a cambio de dinero que le permita garantizar su independencia económica, el control de su vida y la elección de actividades en su tiempo libre.
5. *Como fuente de oportunidades para la interacción y los contactos sociales.* Las interacciones con otros se dan, en gran parte, en el contexto laboral. El interactuar con compañeros, supervisores, subordinados y clientes, supone la oportunidad de interactuar con otras personas fuera del núcleo familiar. El trabajo tiene aspectos emocionales, y si esas relaciones son enriquecedoras puede mejorar también la vida extra – laboral.
6. *La función de estructurar el tiempo.* El trabajo estructura el día, la semana, el mes, el año e incluso el ciclo vital de las personas. Ayuda a estructurar otros ámbitos de sus vidas, que acoplan su tiempo al tiempo del trabajo, tales como la planificación familiar, las vacaciones o los tiempos de ocio en general. En suma la actividad laboral estructura el tiempo en periodos temporales regulares y predecibles, y provee un marco de referencia temporal útil para la vida de las personas.
7. *La función de mantener al individuo en una actividad más o menos obligatoria.* El trabajo provee un marco de referencia útil de actividad regular, obligatoria y con propósito. Puede ser un deber hacia la sociedad; pero por otro lado, las personas están obligadas a trabajar, si quieren mantener otras funciones vitales.
8. *Como fuente de oportunidades para desarrollar habilidades y destrezas.* Si bien los individuos ponen en marcha una serie de habilidades y destrezas en el trabajo. Éstas pueden estar ya en la persona y la práctica diaria mejorarlas, o incluso es posible que se adquieran para o en la ejecución del trabajo. Y bien pueden ser sociales, o profesionales.
9. *La función de transmitir normas, creencias y expectativas sociales.* Al transmitir lo antes mencionado, es claro que el trabajo tiene un papel socializador muy importante; ya que como fruto de la comunicación en el trabajo aparece la transmisión de expectativas, creencias, valores e informaciones relacionadas con el mismo e incluso de otros ámbitos de la vida, como la familia, la política, el tiempo libre, la economía, etc.

10. *La función de proporcionar poder y control.* Esto puede darse porque en el trabajo es posible desarrollar y /o adquirir un grado de poder y control sobre otras personas, cosas, datos y procesos.
11. *La función de cumplimiento de metas.* También puede ser motivo de compromiso con metas organizacionales y puntos de articulación de proyectos individuales o colectivos.
12. *La función socio política.* Es el medio de integración de la ciudadanía en la vida social y política y un modo de prevención de tensiones, conflictos y contradicciones derivadas de la dualización y las exclusiones sociales.

Entre las negativas destacan las siguientes:

1. *La función alienante.* Sobre todo cuando se desempeña en el marco de relaciones sociales caracterizadas por la explotación de la clase burguesa a la clase proletaria; pero sobre todo porque es externo al hombre y no tiene naturaleza intrínseca. Es decir, el hombre no se reafirma a sí mismo, no se siente contento, sino infeliz, no desarrolla libremente su energía física y mental, sino que modifica su cuerpo y arruina su mente (Marx, 1982).
2. *Como importante fuente de estrés.* Se da en la medida en que las características de la tarea o las condiciones físicas contractuales o sociales en que se realiza resultan inadecuadas para la persona que las ejecuta (Carruthers, 1978), (Peiró, 1992).
3. *Cuando es disfuncional.* Es decir, cuando el trabajo es repetitivo, deshumanizante, humillante, monótono y que no potencia la autonomía de las personas que lo realizan (Álvaro y Páez 1996).
4. *Como fuente de vulnerabilidad.* Sobre todo en la actualidad y en países donde el Estado ha sido incapaz de asegurar la creación y la permanencia del empleo, provocando con ello vulnerabilidad física, emocional, económica y social en los trabajadores y en la gente que aspira a tener un empleo (Matrajt, 1994).

Así, es importante mencionar que la naturaleza del trabajo, es decir, sus características y condiciones, van a determinar, en parte, las consecuencias o efectos que va a tener en los trabajadores, ya que las funciones del trabajo están fuertemente relacionadas con el significado que le dan las personas y los grupos sociales.

En conclusión, se ha propuesto a lo largo de este capítulo, que el trabajo es una actividad racional del hombre, orientada a la producción y obtención de bienes y servicios indispensables para su existencia; es una actividad desarrollada con fines concretos tendientes a preservar la especie humana.

Al constituirse como la actividad humana por excelencia, el trabajo se da mediante un proceso en el cual el hombre emplea cierta cantidad de energía denominada fuerza de trabajo, que no es otra cosa más que la capacidad del hombre para trabajar; es decir, el

conjunto de energías físicas y mentales que el hombre pone en acción en el proceso de producción. Y, que a diferencia de los animales, es una actividad orientada a un fin; pues cuando el hombre inicia una labor, siempre se traza un objetivo plenamente determinado, y al elaborar mentalmente el plan de sus actividades y prever el final de ésta, puede también valorar los frutos de su obra; lo que le permite alcanzar objetivos cada vez más elevados, que abarca la satisfacción de necesidades emocionales, intelectuales, físicas, económicas y sociales.

Aunque es importante mencionar que no en todos los tipos trabajos se da esta característica, pues desde hace muchos años con el desarrollo del capitalismo y el apoderamiento de este de la totalidad de las necesidades individuales y sociales, la subordinación de éstas al mercado y su servicio para él, ha generado una inmensa gama de trabajos en el sector terciario de la economía donde los servicios y el comercio han dado como resultado la alienación y despersonalización del trabajador hacia su actividad laboral e incluso, de sí mismo; terminándose por enajenarse también de la sociedad.

En ese sentido, el filósofo italiano Paolo Filiasi Carcano (cit. en De Marchi, 1969), dice:

“Todo puede ser (en la persona alienada) reducido a fría objetividad o a indiferente representación, sin la posibilidad de participación alguna, sin el empuje de un íntimo deseo, a través de una experiencia alternada de angustia, náuseas, aburrimiento... De ahí la penosa impresión de no lograr jamás hacer lo que se quiere, de actuar mecánica y casi extrínsecamente en respuesta a los estímulos inmediatos del ambiente, pero no en correspondencia con las necesidades profundas y auténticas... Lo que es extremadamente importante es que la alineación en el sentido más profundo de la palabra, no afecta solamente las relaciones con la naturaleza o con la sociedad, sino que se apodera simultáneamente de nosotros mismos”.

Con todo, el trabajo en sí mismo, es una construcción social que ha adquirido diferentes significados a lo largo de la historia, pasando por considerarse transformación de la naturaleza y fuerza creadora de la humanidad, hasta castigo, obligación, derecho, bendición, fuente de sobrevivencia y acumulación de riqueza. Significados que han sido congruentes con los determinantes políticos, económicos, culturales y religiosos propios de cada cultura y época histórica.

Actualmente, coexisten diferentes significados del trabajo que están igualmente determinados por diferentes factores sociales e inevitablemente impregnados de la historia individual de las personas que trabajan, como el demográfico, la socialización temprana y por las características del contexto laboral, de donde se deriva que el significado del trabajo es un constructo flexible sujeto a cambios y modificaciones en función de la experiencia subjetivada y de aspectos situacionales en el contexto del individuo.

# Satisfacción Laboral

## Capítulo 3

*Si no es el ser humano, ¿Qué más  
puede importar en el universo?*

*( José Saramago )*

El trabajo cumple las funciones principales de producir los bienes y servicios que la sociedad requiere y de integrar al individuo en los sistemas de relaciones que constituyen dicha sociedad. Pero las motivaciones para trabajar no se restringen exclusivamente a las necesidades económicas que ayudan a tener cubiertas una serie de exigencias materiales como alimento, vestimenta o habitación, puesto que muchas de las recompensas que se obtienen a través de él pueden ser de orden psicológico o relacional, que van desde lograr metas profesionales, reconocimiento, experiencia laboral, relaciones interpersonales, hasta sentimientos de seguridad o de confianza por sentirse útil o productivo.

Sin embargo, para entender en su real magnitud la significación que tiene el trabajar para el ser humano, es necesario considerar el ambiente en el que se realiza y las condiciones físicas y psicológicas que lo rodean. Pues si bien las condiciones materiales (maquinaria, herramientas o equipos), pueden no afectar directamente al trabajador, las condiciones psicológicas pueden producir profundas repercusiones, ya que inciden en importantes aspectos de su personalidad como la autovaloración, autoimagen e incluso en el sentido que da a su propia vida. Interviniendo en ello las experiencias, expectativas y bagaje cultural de cada individuo que, en mucho, le hacen evaluar y percibir la situación laboral como satisfactoria o insatisfactoria, dependiendo, entre otros factores, de su estructura de personalidad (González Quevedo, 2000).

Por todo ello. El trabajo constituye una actividad de tal importancia en la vida de hombres, mujeres, e incluso de niños, que además de tomar una parte considerable de su tiempo, contribuye de manera significativa a la definición de su identidad y desarrollo.

Asimismo, la división social que ha sufrido el trabajo ha ubicado a las personas en posiciones sociales muy diferentes, por lo que las experiencias laborales pueden o no ser gratificantes, provocando la necesidad de tratar de explicar la naturaleza y los componentes de uno de los aspectos más importantes del trabajo: **la satisfacción.**

### 3.1 Importancia del estudio de la satisfacción laboral

Los estudios de satisfacción laboral constatan la importancia que esta variable social y organizacional ha tenido y tiene dentro de la Psicología del Trabajo y de las Organizaciones, aún cuando su interés ha variado a lo largo del tiempo.

El año de 1960 se caracterizó por un interés enorme en el tema aunque poco después se da un marcado descenso; sobre todo porque las relaciones aparentemente "claras" entre satisfacción y rendimiento productivo se comienzan a cuestionar, lo que condujo a que para 1980, la satisfacción laboral se concibiera como una actividad que mantiene relaciones muy estrechas con otros aspectos importantes para la persona y para la organización; y en los últimos años, la investigación sobre ella ha recibido un nuevo empuje debido al interés por temas como la calidad de vida laboral, el impacto del trabajo sobre la salud mental y las relaciones entre trabajo y vida familiar. Además de que se han ofrecido razones culturales, históricas, funcionales y prácticas para explicar por qué la satisfacción suscita tanto interés (Muchinsky, 1994)

Las razones históricas hacen referencia a que en la búsqueda de un bienestar social general, los contextos laborales deben ofrecer calidad de vida laboral y oportunidades de desarrollo; es decir, subyacen a la idea de que las personas trabajen bien, sintiéndose bien; o a la inversa, que estén a gusto en el trabajo, al tiempo que ofrecen un resultado satisfactorio (Peiró, 1996).

En su carácter funcional, la satisfacción laboral tiene un valor intrínseco, ya que la investigación ha demostrado que tiene relación con otras variables; como el absentismo, el cambio de trabajo y el rendimiento, donde se evidencia que la satisfacción es un resultado importante de la vida laboral y que aparece como predictor significativo de conductas disfuncionales (Schneider, 1985).

Por otro lado están las razones prácticas en las que se maneja la satisfacción laboral como una variable fácil de utilizar y medir (Staw, 1984). Es decir, los instrumentos para su medición son de gran variedad y, esto aunado a la relación de sentido común con otros elementos importantes de la vida laboral, le da el seguir siendo incluida en numerosas investigaciones que han llevado a que este concepto sea uno de los más utilizados, pero también uno de los más ateóricos y paradójicos en el campo de la Psicología del Trabajo (Griffin; Bateman, 1986).

Pero, ¿qué es la satisfacción laboral? En primer lugar, existen una serie de definiciones que hacen referencia a la satisfacción laboral como estado emocional, sentimientos o respuestas afectivas; Locke (1976), la caracteriza como un estado emocional positivo o placentero resultante de la percepción subjetiva de las experiencias laborales de la persona; Crites (1969), la define como el estado afectivo, en el sentido del gusto o disgusto general que la persona muestra hacia su trabajo; Fleishman (1979), aduce que es la orientación afectiva positiva o negativa que se tiene hacia el trabajo; y Muchinsky (1994), indica que es una respuesta emocional o afectiva hacia el trabajo.

Y aún cuando no existe una definición exacta de lo que es, en nuestros días se reconoce que es posible disfrutar de la actividad laboral, ya que el trabajo es considerado como una ocupación de índole social por medio de la cual el ser humano obtiene satisfactores económicos y psicológicos.

### **3.2 Dimensiones de la satisfacción laboral**

Así se ha propuesto que la satisfacción laboral está compuesta por diversas dimensiones, las cuales actúan como un todo en el comportamiento laboral (Vroom,1964).

Las dimensiones más importantes han sido satisfacción con:

- a) El trabajo mismo. La cual incluye el contenido y rutinas de trabajo, para estimar en qué grado las personas sienten que su actividad laboral es agradable, desafiante, creativa y pone en juego sus habilidades.
- b) Los supervisores y jefes. Ésta se relaciona con qué tan consideradas son las autoridades de la organización, en qué medida proporcionan recompensas y castigos a sus empleados, se interesan por su bienestar y de qué forma supervisan las actividades de trabajo.
- c) Los compañeros de trabajo. En la medida en que los trabajadores sienten que sus relaciones con los compañeros de trabajo son agradables, parece existir mayor satisfacción laboral.
- d) El salario y prestaciones. Ésta parece ser una gran fuente de insatisfacción y se refiere al grado en que los empleados consideran qué tanto su sueldo como sus prestaciones se ajustan a sus necesidades y aspiraciones.
- e) La oportunidad de promoción. Este aspecto se relaciona con las oportunidades que perciben los trabajadores de avanzar y obtener mejores puestos en su trabajo, así como con los sentimientos de que las políticas de ascenso son justas.
- f) Las horas de trabajo. Esta dimensión tiene que ver con el tiempo que una persona pasa en su trabajo y cómo usa las horas asignadas a él.
- g) La carga de trabajo. Este último aspecto, se refiere a la relación entre la cantidad de trabajo que tiene que realizar un sujeto y el tiempo para efectuarlo, además de las facilidades que tenga en su trabajo para llevarlo a cabo.

Por otro lado, autores como Siegel (1976); Werther y Davis (1986); y Shultz, (1991), mencionan que, aún cuando la satisfacción es el resultado de las actitudes de los trabajadores en relación con aspectos específicos del trabajo, es necesario buscar métodos de investigación que también incluyan factores relativos a la personalidad del trabajador que la organización o institución no pueden modificar y que de alguna manera sirven para prever el grado de satisfacción en los trabajadores.

Destacando entre éstos los siguientes:

Edad:

Werther y Davis, (1986), mencionan que los empleados jóvenes desean en su trabajo la oportunidad de hacer aportaciones importantes, explotar el carácter interesante

del puesto, la autoexpresión y la libertad para tomar decisiones. Señalan, además, que la edad y la experiencia suelen culminar en mayor gusto, competencia, seguridad, autoestima y responsabilidad, que en conjunto propician mayor satisfacción en el trabajo. Claro que, si después de pasado un tiempo prudente no encuentran en su labor el interés y la oportunidad de asumir responsabilidades, esto les provoca frecuentemente el abandono y cambio de trabajo en busca de la realización personal, o es común que a medida que los trabajadores envejecen sus expectativas se reducen a niveles más realistas y se ajustan mejor a sus situaciones laborales, renunciando a la búsqueda de la realización personal y por ende de un trabajo interesante.

#### Coeficiente Intelectual:

La inteligencia de un empleado tiene una importancia considerable en relación con la naturaleza del trabajo que ejecuta. Se sabe que los empleados para quienes el trabajo no representa un desafío suficiente o que desempeñan actividades demasiado exigentes para su capacidad intelectual, se sienten a menudo descontentos con su labor. Y cuando alguien desempeña un trabajo que requiere de una inteligencia superior a la que posee, sentirá frustración por no poder cumplir con las exigencias del puesto ( Siegel, 1976; Shultz, 1991).

#### Experiencia en el Trabajo:

Es muy común que la satisfacción en el trabajo decrezca al poco tiempo de estar trabajando, si la persona no siente que está haciendo progresos constantes hacia el logro de sus necesidades profesionales y sociales; pues el no ser ascendido o recibir un aumento de salario y en cambio, sí recibir igual remuneración o muy parecida a los trabajadores con menor experiencia o de recién ingreso, provoca un descenso en el nivel de satisfacción (ibídem).

#### Nivel Ocupacional:

Werther y Davis, (1986), mencionan que la autonomía, el incremento de la responsabilidad, la flexibilidad de las funciones, las mejores condiciones de trabajo y los mejores salarios, característicos, en su mayoría, del personal con mandos medios o superiores y directivos, contribuyen a que las personas que ocupan estos cargos tiendan a sentirse más satisfechos con sus empleos. Por otro lado, Davies y Shackleton, (1982), mencionan que el prestigio de una ocupación también parece influir en la satisfacción en el trabajo.

#### Sexo:

En este sentido se ha encontrado, por ejemplo, que los valores socioemocionales del trabajo, tales como las relaciones con los compañeros y las condiciones de trabajo confortables y agradables, además del salario ( a pesar de ser inferior al de los hombres teniendo el mismo puesto o desempeño), parecen ser las fuentes de satisfacción más importantes para las mujeres, mientras que los hombres se interesan más por la responsabilidad, las promociones y las oportunidades para demostrar sus destrezas, el



contenido del trabajo, la toma de decisiones, y el buscar la posibilidad de obtener un ingreso más alto (García; Bedolla, 1997; McIlwe, 1982).

Conyugalidad:

Lacy, *et al.* (1985), señalan que el estado civil es una variable que se relaciona con la actitud hacia el trabajo, puesto que las mujeres solteras y los hombres en general se comprometen más con su trabajo que las mujeres casadas, incluso en lo referente al salario, debido a que, dicen los autores, su interés se centra más en las actividades de su familia y del hogar que en las actividades del trabajo.

Condición Económica:

Robbins (1987), menciona que la satisfacción en el trabajo también recibe el influjo de las condiciones económicas; y que cuando las tasas de desempleo decrecen es muy probable que se eleven los niveles de satisfacción y lo que se veía como insatisfactorio, puede parecer menos negativo.

Es importante mencionar que si bien el grado de satisfacción o insatisfacción laboral que percibe una persona al desempeñar un trabajo depende en gran medida de los factores descritos, éstos no explican en sí mismos cómo inciden en la satisfacción o insatisfacción que experimenta el individuo. Razón por la cual se han elaborado diversas teorías que intentan explicar cómo actúan estos factores.

### **3.3 Teorías y hallazgos empíricos sobre la satisfacción laboral**

#### **Teoría de las Necesidades Saciadas**

Vroom (1964), señala que una persona se siente satisfecha cuando consigue lo que quiere y entre más importante es para ella lo que quiere, más satisfecha estará al conseguirlo y más insatisfecha si no lo obtiene. A partir de estos principios el autor deriva dos modelos, el sustractivo y el multiplicativo, los cuales tienen en común el hecho de conceptualizar a la satisfacción como una función del grado en que un medio ambiente determinado sacia las necesidades de la persona.

El modelo sustractivo afirma que la satisfacción laboral es una función directa y negativa del grado de discrepancia entre las necesidades individuales y la satisfacción que el medio ambiente proporciona a esas necesidades. Mientras mayor es esta discrepancia, menor es la satisfacción, mientras menor es la diferencia, mayor es la satisfacción.

El modelo multiplicativo hace referencia a que es necesario multiplicar las necesidades de la persona por el grado en que su trabajo cubre cada necesidad, para posteriormente sumar todos los productos obtenidos. La suma total sería el nivel de satisfacción laboral del sujeto.

La teoría de las necesidades saciadas es una de las primeras que aborda el complejo problema de la satisfacción; su principal mérito estriba en reconocer que existen diferentes elementos motivacionales que dirigen la conducta del ser humano en el trabajo, mismos que tienen que ver con aspectos intrínsecos y extrínsecos a él. No obstante, sus limitaciones son concebir a la satisfacción de una manera reduccionista y unidireccional, ya que establece una relación causal entre una necesidad (principalmente física) y un elemento del medio que la satisface, sin considerar que esta última puede ser multicausal, además de que no considera o aclara la influencia de las estructuras sociales sobre el comportamiento del individuo.

En el caso de esta teoría Korman y Berger (1978), realizaron una investigación utilizando este modelo teórico en un grupo de sujetos con estudios profesionales. Los resultados mostraron que el modelo sustractivo de la satisfacción laboral se relaciona con altos niveles de autoconcepto en la persona, ya que solamente los profesionales con alto grado de autovaloración y autoimagen manifestaron que la satisfacción de necesidades mediante el trabajo era justa y equilibrada. Mientras que en los profesionales con bajo nivel de autoconcepto, no consideraban que sus necesidades eran satisfechas y que su situación laboral no cubría sus expectativas

### **Teoría del Grupo de Referencia**

Esta teoría se deriva de las necesidades saciadas (Vroom,1964), sin embargo, en lugar de que los deseos, necesidades o intereses del individuo guíen su conducta, es el punto de vista del grupo de trabajo lo que influye en ésta.

Los grupos en los que se desenvuelve el individuo funcionan como marco de referencia sobre el mundo que lo rodea y sus valores. Según esta teoría, si un puesto de trabajo satisface el interés, los deseos y las exigencias del grupo de referencia de una persona, ésta aceptará ese empleo y se sentirá satisfecho con él.

La teoría del grupo de referencia social intenta solventar las deficiencias conceptuales de la teoría de las necesidades saciadas, al plantear que es el grupo social el que determina la conducta laboral; sin embargo, al considerar este factor en forma exclusiva, hace de esta teoría una aproximación parcial al problema.

En investigaciones realizadas por Festinger (1950); Hulin (1966) y Pettigrew (1967) ( citados en Bravo, *et. al*, 1996), sobre la satisfacción laboral de empleadas administrativas de 300 oficinas en la que se recogían datos sobre su nivel socioeconómico, el grado de desempleo existente en su entorno y la situación general de las comunidades en las que estaban establecidas las distintas oficinas, mostraron, en sus resultados, la existencia clara de relaciones de carácter negativo entre el nivel económico del entorno social y la satisfacción de las empleadas. De esta manera las empleadas que vivían en un entorno social con un nivel socioeconómico superior tendían a estar menos satisfechas con su trabajo. Confirmando con ello que bajo ciertas condiciones y tomando el grupo de referencia como marco para la valoración del trabajo, demuestran que el marco social de cada trabajador puede estar constituido por grupos concretos o por el ambiente social general en el que la persona se desenvuelve y que el grupo de referencia les sirve como

base para evaluarse a sí mismos y a su trabajo. Mencionando también que a la hora de elegir un grupo de referencia se pueden tomar en cuenta factores como personas semejantes al trabajador para evaluarse o la clase social, la raza o el hábitat ( rural o urbano).

### **Teoría Dual de la Motivación - Higiene**

Hezberg (1976), desarrolló esta teoría a partir de la teoría jerárquica de la motivación de Maslow (1970), esta última establece una jerarquía de las necesidades humanas y las agrupa en elementales o básicas y de orden superior. Las necesidades básicas comprenden las necesidades fisiológicas (hambre, sexo, sed y sueño), las de seguridad (habitación, seguridad y protección contra daños físicos y emocionales) y las sociales (pertenencia a una comunidad, aceptación de un grupo, amistad y amor); las necesidades de orden superior abarcan las necesidades de autoestima (respeto por uno mismo, autonomía, logro, estatus o reconocimiento) y de trascendencia o autorrealización (crecimiento como ser humano y trascendencia en tiempo y espacio por las obras y legados que dejamos).

En cambio, la satisfacción laboral está en función, fundamentalmente, de tener cubiertas las necesidades de orden superior; no obstante estas necesidades son más difíciles de saciar. Cuando éstas no están satisfechas, no se produce una actitud de insatisfacción laboral, sino más bien una actitud de neutralidad. Este autor llegó a tales conclusiones al suponer que la relación de un individuo con su trabajo es básica y que su actitud hacia éste puede muy bien determinar el éxito o fracaso del empleado.

Así, con el fin de investigar qué aprecian las personas de su trabajo, pidió a un número considerable de sujetos que describieran en detalle situaciones en las que se sentían excepcionalmente bien o mal con su trabajo.

Después de analizar las respuestas obtenidas por este método, encontró que la satisfacción laboral se relaciona con factores intrínsecos del trabajador, ya que cuando los empleados se sienten bien con su actividad, tienden a atribuir la satisfacción a sí mismos, como por ejemplo, el obtener un logro laboral. Es decir, la satisfacción en el trabajo es una función de las actividades laborales estimulantes o del logro laboral que el empleado atribuye a sí mismo. Y por otro lado dice que la insatisfacción es una función del ambiente, ya que los trabajadores tienden a citar factores externos a ellos como productores de esta condición.

Los factores externos o higienizadores como los llama, tienen la posibilidad de producir un estado "profiláctico" en los empleados, ya que les permite manejar la ansiedad producida por la insatisfacción en el trabajo.

La principal aportación de esta teoría es que presenta un enfoque diferente a los tradicionales, que señalan un continuo entre satisfacción - insatisfacción, ya que considera a la satisfacción y a lo opuesto como entidades discretas que son afectadas por factores diferentes. Esto es, lo contrario de la satisfacción no es la insatisfacción, puesto que suprimir las características que hacen que un trabajo sea insatisfactorio no produce necesariamente que éste se vuelva satisfactorio.

En algunos estudios sobre la satisfacción laboral y su relación con otras variables, Herzberg (1976) y Robbins (1987), han encontrado que para las personas con niveles ocupacionales y / o educativos superiores, los aspectos intrínsecos (factores motivadores) del trabajo son más relevantes que los factores extrínsecos (factores higienizadores).

Además de que para las personas con niveles profesionales o empresariales altos, el compromiso, la solución de problemas laborales, el reconocimiento y la superación son importantes para el trabajador. En cambio, para los empleados no profesionales o empresariales, estos aspectos no son tan relevantes como los factores de salario, la distribución del trabajo y el horario.

Es necesario señalar que, si bien las aportaciones de la teoría dual son importantes para la comprensión del fenómeno de la satisfacción, también es cierto que presenta limitaciones en su esquema conceptual. Por ejemplo, no toma en cuenta el estado emocional del individuo en el momento de la evaluación; si el sujeto se siente bien atribuirá el éxito a su persona, en cambio, si se siente fracasado responsabilizará al medio ambiente.

Otra limitación es que Herzberg (ibídem), no utilizó una medida general de satisfacción, esto es, a una persona le puede desagradar parte de su trabajo y, aún así, pensar que su trabajo es aceptable. Del mismo modo, es claro que ignora la influencia del grupo social sobre el individuo y su trabajo.

Es importante también mencionar que los distintos estudios de replicación realizados a partir del trabajo de Herzberg (1976), han ofrecido resultados contradictorios, mostrando que tanto los factores motivadores como los higienizadores contribuyen a la satisfacción y a la insatisfacción. Por lo que parece poco sostenible mantener dos continuos unipolares para explicar dicho fenómeno laboral ( King, 1970; Peiró, 1984; citados en Bravo *et al.*, 1996).

En conclusión, aunque la teoría de los dos factores ha atraído la atención de los investigadores, se siguen manteniendo reservas respecto a su consideración como una teoría viable de la satisfacción laboral (Griffin; Bateman, 1986).

### **Teoría de la Equidad**

La teoría propuesta por Stacy Adams (1965), intenta explicar la satisfacción por medio de los resultados obtenidos en el trabajo y predecir cómo estos resultados influyen en la percepción que los trabajadores tienen sobre su labor. Además, considera que el valor que el empleado adjudica a sus resultados, se establece al compararlos con los resultados obtenidos por sus compañeros de trabajo. Es decir, intenta determinar cuál es la motivación del empleado para comportarse de una forma particular en su ambiente laboral, considerando al individuo y su relación con los compañeros de trabajo.

La teoría de la equidad se basa en la percepción que tiene el trabajador sobre su propia labor y en las percepciones derivadas de comparar sus propios atributos y resultados

logrados en el trabajo con los atributos y resultados logrados por sus otros compañeros de trabajo.

De acuerdo con esta teoría, existen cuatro tipos de percepciones que pueden influir en la evaluación de una situación laboral:

- 1) La percepción de una persona sobre sus propios insumos (rasgos, habilidades y destrezas) en una situación dada.
- 2) La percepción de los insumos de otras personas comparados con los propios.
- 3) La percepción sobre los propios logros y los resultados en el trabajo como el salario, el reconocimiento, las responsabilidades o la solución de problemas laborales.
- 4) La percepción de los propios logros y resultados comparados con los logros y resultados obtenidos por los otros.

Para esta teoría no importa la exactitud de las percepciones, ya que la gente actúa en función de las percepciones subjetivas, independientemente de la realidad objetiva.

Cada quien tiene un concepto preciso acerca de cuáles son las recompensas adecuadas a determinado esfuerzo; por eso, cuando se percibe haber recibido menos que los demás, se origina una condición de inequidad o de desigualdad que hará al individuo sentirse insatisfecho. Pero si se recibe lo mismo que los otros, existirá un estado de equidad o de justicia por el cual se experimentará satisfacción laboral.

Así, aún cuando esta teoría plantea un modelo de interpretación sobre la satisfacción laboral al hacer hincapié en que ésta es resultado de varios factores que afectan al ser humano, deja sin aclarar cosas importantes como: ¿qué criterios utilizan los empleados para elegir un referente?, ¿cómo pueden identificarse los insumos y resultados de un empleado? o ¿cómo se eligen y combinan los insumos y resultados en los trabajadores?.

Para el caso de esta teoría, Geurts *et al.* (1994), realizaron una investigación con 453 empleados entre 20 y 60 años de edad de una fábrica de metales en Holanda, que tuvo como objetivo comprobar un modelo que explicara las ausencias por enfermedad en los trabajadores.

Dicho modelo estableció que el absentismo es resultado de dos factores:

- 1) Cuando se trata de un trabajo que requiere un esfuerzo físico o mental y el empleado percibe que él no recibe una retribución económica justa y sus compañeros de trabajo sí lo hacen
- 2) Por la regulación que ejercen las normas del grupo de trabajo en el comportamiento de los empleados.

Los resultados de dicho estudio revelan que los trabajadores sienten resentimiento hacia la fábrica porque perciben *inequidad* entre el esfuerzo realizado y las recompensas obtenidas; resentimiento que se expresa en una alta incidencia de absentismo, que, sin embargo, es tolerado por los compañeros de trabajo y por los directivos de la fábrica que reconocen el bajo monto de los salarios.

En otra investigación, Sing (1994), examinó tres tipos de referentes: la motivación de logro, el salario y otra empresa en una muestra constituida por 75 trabajadores (gerentes, supervisores y empleados). Los resultados mostraron que cuando estos sujetos se compararon con los referentes externos, (el salario y otra empresa), sus percepciones reflejaban una mayor inequidad en lo concerniente al sueldo, a la administración en general y a las promociones.

### 3.4 ¿Satisfacción laboral o Satisfacción con el trabajo?

Las teorías y los hallazgos empíricos antes mencionados, destacan factores relativos a las condiciones, exigencias y proceso de trabajo, que a su vez, han dado lugar, desde hace mucho tiempo, a la realización de investigaciones empíricas en la industria, en instituciones de salud y educativas, compañías aseguradoras, etc., que han generado resultados con los que sustentan la importancia de la satisfacción laboral en la empresa u organización. Basten como ejemplos las siguientes:

Aspecto Estudiado	Autores
1. Actitudes hacia la compañía y la gerencia de la empresa	Werry,1954; Roach, 1958, ( cit. en Blum y Naylor, 1977); Khan, 1960; Davies; Schackleton, 1986; Griffin y Bateman, 1986.
2. Actitudes hacia las oportunidades de ascenso	Harrison,1961; Kendall, Smith, Hulin y Locke, 1963 (Op. cit); Davies y Schackleton, 1982; Werther; Davis,1986; Griffin y Bateman, 1986
3. Actitudes hacia el contenido del puesto	Baehr, 1954; Kendall, Smith, Hulin y Locke, 1963 ( Op. cit); Siegel, 1976; Schultz, 1991.
4. Actitudes hacia la supervisión	Asch, 1954; Baehr, 1958,( Op. cit. ); Khan, 1960; Chruden y Sherman, 1977; Mackman y Oldman,1980; Spector, 1992; Melamed; Ben - Avir, Luz y Green 1995, (citados en Bravo <i>et al.</i> , 1996).
5. Actitudes hacia las recompensas financieras	Werry,1954; Lawler, 1971 ( Op. cit.); Heman, 1985; Miceli y Lane, 1991; Welbourne y Cable, 1995, ( cit. en Bravo <i>et al.</i> , 1996).
6. Actitudes hacia las condiciones de trabajo	Dabas, 1958; Harrison,1961, (Op. cit. ); Gómez Pérez, 1982; Neffa, 1990; Martínez Alcántara, 1997;
7. Actitudes hacia los compañeros de trabajo	Roach, 1958; Twery, Schmid y Wrigley, 1958; Kendall, Smith, Hulin y Locke, 1963 (Op. cit) Davies y Schackleton, 1986; Díaz Guerrero, 1990

Es importante señalar, que las investigaciones sobre los aspectos antes mencionados, se han realizado para vincular a la satisfacción laboral con las condiciones, exigencias y procesos inmiscuidos en el trabajo como función específica de sobrevivencia o desde la postura típicamente funcionalista del mismo; más no desde la perspectiva de una actividad imprescindible de la creación y autocreación del hombre; es decir, no se ha estudiado el proceso de trabajo.

Sin embargo, esta misma investigación, ha identificado también, entre sus variables más importantes, factores de la satisfacción laboral directamente relacionados con la personalidad del trabajador que pueden explicar diferencias, incluso, en contextos o situaciones laborales similares, dado que en ellas se ha apelado a las características y particularidades de las personas que trabajan; entre las que destacan, a partir de los trabajos de Vroom 1964, ( cit. en Blum y Naylor, 1977), las siguientes:

<b>Aspecto Estudiado</b>	<b>Autores</b>
1. Productividad en el trabajo	(Brayfield y Crackett, 1955, ( cit. en Vroom, 1964); Vroom, 1964; Barrios, 1994
2. Ajuste al Trabajo	Brayfield y Strayte, 1957, ( cit. en Blum y Naylor,1977); Dawis y Lofquist, 1984; Hersketh, 1995, ( cit. en Bravo <i>et al.</i> 1996)
3.Experiencia en el Trabajo	Siegel, 1976; Shultz, 1991
4. Rotación de Personal	Vroom, 1964; Ingham, 1970; Lyons, 1972, (cit. en Davies y Shackleton, 1982); Moorman, 1993, ( Op.cit.)
5.Ausentismo	Vroom,1964; Muchinsky, 1994; Peiró, 1987; Hackett, 1989, (Op. cit.)
6. Accidentes en el Trabajo	Drew, 1963; Hale y Hale, 1971; O' toole, 1973, ( Op. cit. ); Laurell, 1978
7. Rendimiento en el trabajo	Jacobs y Solomon, 1977, Moorman, 1993; Thierry; Koopman, 1984, ( Op. cit.)
8. <i>Burnout</i> Psicológico o “la experiencia de quemarse en el trabajo”	Chenis, 1980; Wolping, Burk y Greenglas, 1991, ( Op. cit.).

Con todo lo anterior, y, aunque ha habido infinidad de investigaciones que involucran los factores de la personalidad del trabajador, en la realidad muy pocas han incidido permanentemente en las condiciones de trabajo y de la propia vida; pues contrariamente el conocer las causas personales u organizacionales que contribuyen a la insatisfacción laboral ha sido utilizada para beneficio sustancial de la empresa y / o de las organizaciones.

Por ello es que autores como Blum y Naylor (1977), señalan que si bien los descubrimientos de las investigaciones suelen conducir a plantearse hipótesis significativas, éstos también deben de combinarse con la realidad, buscando modificar así, por un lado, la consideración e satisfacción laboral, por la de satisfacción en el trabajo, dado que no toda la gente puede acceder a tener un empleo asalariado; y por otro lado, se estudiarían los factores generales que contribuyen a lograr la satisfacción con la vida; pues para ellos, esta última es uno de los principales factores a tomar en cuenta para comprender la satisfacción en el trabajo.

Luego entonces, ¿Hasta qué punto están relacionadas las actitudes laborales con las actitudes hacia otras esferas de la vida? No se sabe a ciencia cierta. Pero parece lógico pensar que la satisfacción con un aspecto tan importante de la vida, como el trabajo, debe tener implicaciones para la satisfacción con otros aspectos.

Así, se señala que los pocos estudios que se han realizado, parten de la asunción implícita de que la satisfacción laboral tiene una influencia causal sobre la satisfacción con la vida. Sin embargo, ésta es una cuestión que no se ha puesto a prueba.

En ese sentido, (Near, Rice y Hunt, 1980 y Kabanoff, 1980, cit. en Bravo, *et. al.*, 1996), están de acuerdo en que es probable que exista una relación recíproca y causal entre la satisfacción laboral y la satisfacción con la vida, pero señalan que es necesario investigar más esta relación, pues no existe el suficiente apoyo empírico que pueda afirmarlo.

Así, a lo largo de este capítulo se ha abordado la temática de la satisfacción laboral, haciendo referencia a la problemática que conlleva el estudio de este aspecto tan importante del trabajo, tanto por el gran número de investigaciones que abordan este tema, como por la variedad conceptual y empírica que existe en torno a ella y que han contribuido, en mucho, a dificultar su análisis y definición.

Partiendo de su importancia, en el segundo apartado se ha procurado hacer énfasis en la variedad de definiciones de la satisfacción laboral y se han analizado algunos de los aspectos con los que se le vincula, dando lugar con ello, en el tercer apartado, a la exposición de algunas de las distintas teorías que manejan la satisfacción laboral como objeto de estudio, mencionando, entre otras, a las más clásicas, como la de las Necesidades Siciadas de Vroom (1964) y la Dual de Hezberg (1976), junto con algunos de sus hallazgos empíricos más importantes que involucran aspectos relativos al trabajo y aspectos relativos a la personalidad del trabajador.

Finalmente, se menciona que en los factores no relativos al trabajo, se ha hecho evidente la necesidad de abordar los relativos a la satisfacción con la vida, lo que ha llevado, entre otras cosas, a considerar y definir desde una perspectiva integral, que la satisfacción laboral es un entramado en el que convergen aspectos y actitudes directamente hacia el trabajo, las características individuales, las relaciones sociales dentro y fuera del trabajo y la vinculación de éstas con la satisfacción con la vida. Es decir, factores que tienen que ver con el ajuste personal a la vida y con lo que se espera alcanzar y lograr en ella; sobre todo porque se parte de la consideración del ser humano como un ser integral inserto en una totalidad social.



# Expectativas de Vida

## Capítulo 4

*“La conciencia es andariega y sin ataduras: independiente, libre en el tiempo y el espacio; como una máquina del tiempo psicológico que se desparramase de manera simultánea en el pasado, el presente y el futuro. La conciencia puede surtir cosas que no son pero que podrían ser. Su espontaneidad no se inmuta ante las leyes de la lógica, ni ante el determinismo de la causa y el efecto. Tiene poder para dudar e imaginar. Su índole consiste en urdir posibilidades... al unificar el pasado y el futuro, modifica el pasado dotándolo de un contexto nuevo. El contenido de nuestras vidas hasta el momento presente es un hecho y debe verse tal cual es, pero el pasado puede interpretarse y reinterpretarse desde el punto de lo que somos o de lo que podemos llegar a ser”.*

*( Jeremy Campbell )*

El psiquismo humano es producto del largo proceso de evolución orgánica que ha permitido al hombre destacar no sólo por la postura erecta y la estructura y posición de la mano, sino por el desarrollo de su pensamiento conceptual relacionado con la pronunciada amplitud de las partes frontal y parietal de los hemisferios cerebrales; pero sobre todo por su capacidad para el trabajo y para manejar representaciones simbólicas; es decir la posibilidad de usar el lenguaje, los cuales han sido los elementos principales que permitieron al hombre dar el salto cualitativo que lo diferencia del resto de los animales. Pues, si bien se sabe que los animales no están totalmente desprovistos de poder aprender, concebir ideas rudimentarias e incluso, de resolver problemas simples, lo cierto es que el trabajo del hombre como acción guiada por la inteligencia es el producto especial de la humanidad y ésta a su vez es el producto especial del trabajo conceptualizado del hombre, que ha hecho que la diferencia de éste con los animales sea no sólo de tipo, sino también de grado; pues ningún “trabajo” realizado por algún animal ha transformado al mundo; el hombre en cambio, al actuar sobre el mundo y cambiarlo, cambia al mismo tiempo su propia naturaleza (Marx; Engels, 1867 citados por Braverman, 1975).

El psiquismo adquiere su nivel más complejo en el hombre, pues al reflejar el mundo objetivo en lo subjetivo a través de la interacción con su ambiente, conoce y transforma su realidad dialécticamente, lo que le permite desarrollar procesos psicológicos sociohistóricamente determinados.

En su papel regulador, el psiquismo tiene su máxima expresión en la personalidad, la cual no es algo propiamente dado, sino una estructura psicológica orientada y desarrollada por diferentes principios. Entre éstos destacan, por ejemplo, los sociohistóricos como la cultura, las condiciones de vida, la salud e incluso, la educación que al incidir en la unidad dialéctica de la cognición y la emoción transforman el contenido psíquico cargado de emoción en vivencias que regulan el comportamiento ( González Rey, 1982).

Otro principio que orienta la personalidad es el de la actividad, ya que la personalidad siempre es sujeto de su actividad y no una expresión mecánica de ésta, la cual se relaciona estrechamente con la capacidad del sujeto para autodeterminarse; es decir, representa la potencialidad de la personalidad para plantearse objetivos portadores de una elevada elaboración personal, expresada no sólo por sus tendencias motivacionales esenciales, sino por sus reflexiones y por su propia concepción del mundo; y que permiten al sujeto regular su comportamiento basado en metas y alcances que trascienden su situación presente.

También se menciona el reflejo como principio que orienta la personalidad basado en la propia experiencia del sujeto y no como la respuesta mecánica a algún estímulo, sino como lo que posibilita la regulación de la conducta mediante la concientización y el aprendizaje, productos de la misma experiencia en el sujeto ( González Rey, 1985).

Finalmente, es importante destacar que la parte cognitiva de la personalidad se integra a ella a través del pensamiento, considerado como su elaboración intelectual más compleja, en cuya base las funciones cognitivas de las necesidades y motivos inciden en los contenidos y transformaciones de estos y que da lugar, partiendo de la unidad dialéctica entre lo cognitivo y lo afectivo, al desarrollo de las formaciones reguladoras más complejas de la personalidad que orientan de forma consciente y activa su comportamiento, es decir, el consciente volitivo donde se integran la reflexión y la participación activa del sujeto y donde conscientemente se han establecido objetivos expresados en formaciones psicológicas como los ideales, las inclinaciones profesionales, e incluso, la concepción del mundo ( Mitjans; González Rey, 1989).

Luego entonces, con base en lo anteriormente señalado, se entiende que la personalidad como estructura psicológica esta constituida por diferentes niveles de complejidad que no actúan como un conjunto de rasgos o propiedades o como una simple “unión de las partes”, sino como una integración activa de estos niveles a través de la autoconciencia, es decir, del hombre activo que refleja la realidad en su psiquismo ( Rubinstein, 1991).

Así, es importante conocer que el análisis de la estructura y contenido de la personalidad debe hacerse a partir de la comprensión de que se trata de un conjunto de diferentes niveles de regulación en los que participan diversas cualidades con diferentes propiedades psíquicas, predominando en el sujeto las más significativas para él, en base a los motivos principales que rigen su personalidad.

Al hablar de diferentes niveles de regulación integrados en la personalidad, se puede ir de lo simple a lo más complejo; encontrándose entre los primeros el tonal-temperamental, formado por el temperamento, el carácter y las capacidades, los cuales por

su base fisiológica bien podrán considerarse como hereditarios, sin embargo dado que se presentan en el ser humano en edades muy tempranas y se pueden moldear, desarrollar e incluso, educar, no se puede dejar de lado su componente social en la regulación, dirección y ejecución del comportamiento, por lo que son premisas fundamentales en el desarrollo de la personalidad.

Otro nivel importante es el operatorio de normas, valores y estereotipos, manifestado cuando la persona orienta su comportamiento por hábitos, costumbres, normas, valores, etc., evidenciado en ello la ausencia de autorreflexión y en muchas ocasiones, contradicciones en la conducta.

En el nivel superior de la personalidad, se puede mencionar al consciente – volitivo, que en estrecha relación con la autodeterminación da lugar a que el sujeto se plantee objetivos debidamente analizados, razonados e incluso, anticipados mediante la autorreflexión, y que trascienden lo inmediato.

En este nivel, la motivación es uno de los subsistemas más importantes, pues los diferentes motivos que “orientan” al hombre se integran en los diferentes niveles de organización de la personalidad y la forma en como se manifiestan depende, en mucho, de la personalidad del sujeto.

#### **4.1 Componentes de la motivación**

La motivación está constituida por subsistemas o jerarquías motivacionales, que son el conjunto de motivos más importantes para el sujeto en determinados periodos de su vida, es decir, se van adaptando de acuerdo a las circunstancias del medio que lo rodea y a sus propias necesidades.

Sin embargo, es importante mencionar que los motivos superiores que más inciden en la motivación, tienen como característica distintiva su integración en subsistemas conscientes de regulación motivacional expresados, por ejemplo, en la autovaloración, los ideales, las intenciones profesionales y la concepción del mundo; que al integrarse con los razonamientos y conocimientos de la persona actúan como motivación superior estable de la que el sujeto se siente conscientemente rector.

La autovaloración, concepto preciso y generalizado del sujeto que integra las cualidades, capacidades e intereses, etc., participa activamente en la gratificación de los motivos, pues su contenido está emocionalmente comprometido en la realización de las aspiraciones más significativas del sujeto y con la expresión de las necesidades y motivos principales de la personalidad. Así, en su aspecto funcional incluye mecanismos activos de razonamiento y elaboración cognoscitiva portadores de carga emocional que incluye aspectos que la persona desea poseer o elementos ya superados u obtenidos que la sustentan y mantienen.

En su función valorativa, se relaciona con las cualidades que el sujeto cree poseer para hacer frente, tanto a los elementos relacionados con la realización de la conducta, las exigencias del medio y de su vida, así como sus aspiraciones futuras.

En su función autorreguladora, el papel de la autovaloración es decisivo en el proceso de regulación personal de los motivos que tienen gran importancia para la vida del sujeto en función de su devenir, el medio social y la propia personalidad. Y, finalmente, en su función autoeducativa, posibilita al sujeto reorientar su actividad cuando ésta no responde a sus verdaderos objetivos, necesidades y valores expresados concientemente con ayuda de la autocrítica.

Otro componente importante de la motivación del hombre es el ideal, formación afectivo – intelectual, donde las reflexiones y elaboraciones adquieren carácter emocional y las necesidades se expresan en forma de convicciones e ideales futuros, por lo que su naturaleza psicológica se deduce del pensamiento abstracto característico de la adolescencia.

El ideal es una de las formas esenciales de expresión de la motivación humana y dice mucho sobre la relación activa entre la conciencia y las necesidades, pues constituye un sistema en el que se expresan las principales motivaciones que forman la tendencia orientadora de la personalidad del joven en distintas áreas de su vida y se convierte en elemento diagnóstico de su motivación, pues la elaboración conciente y activa de los objetivos futuros, sólo puede realizarse en base a los motivos más significativos de su personalidad, que son los que determinan las tendencias orientadoras a partir de las cuales el hombre establece sus objetivos esenciales, sus intenciones y sus ideales de vida.

Fundamentalmente se sabe que la actividad del individuo se encuentra dirigida hacia el futuro y que sus metas y objetivos abarcan tanto su vida actual como futura, de tal forma que el sentido definido de su actividad va dirigido al logro de metas centrales en su vida; es decir, aquellas a las que el propio individuo considera como las cuestiones más importantes a realizar en su existencia.

#### **4.2 El sentido de vida**

Obujovsky (en González Rey,1983), denomina al conjunto de necesidades cognitivas, de contacto emocional y las del sentido de vida como necesidades orientadoras, pues según su criterio, son las que autorregulan la conducta del hombre mediante la motivación que generan en él.

Entre estas necesidades destaca la del sentido de vida como una cualidad en la que el hombre reconoce los valores que comunican sentido a su vida, obtiene información significativa a sus propósitos y elabora objetivos y valores que proporcionan sentido a su conducta. Es decir: “ La necesidad del sentido de vida no es una necesidad específica, inherente a la personalidad; sino la expresión funcional de un conjunto de necesidades de gran significación para el hombre, a partir de las cuales éste se plantea los objetivos esenciales que debe de alcanzar en la vida.”(González Rey,1983, pág. 13), y que dependen de la jerarquía que estos objetivos o motivos tengan en la estructura motivacional y del desarrollo integral de la personalidad.

L. I. Bozhovich (citada en González Rey, 1989) dice que la estructura psíquica de la esfera motivacional en su forma más desarrollada presupone ya la asimilación de determinados valores morales, conceptos, ideas y juicios convertidos en motivos específicos de la conducta y que permiten estudiar las formas superiores que adoptan los motivos en la personalidad, como la autovaloración, los ideales, las intenciones profesionales, la formulación de objetivos, la concepción del mundo, y otros; que al integrarse forman una unidad indisoluble con las elaboraciones intelectuales del sujeto, expresando su contenido en razonamientos y conocimientos saturados de energía motivacional, que actúan como una motivación superior y estable que define su orientación consciente hacia la realidad.

En ese sentido, Yacobson y Bozhovich (citados en D'Angelo, 1984), consideran que la estructura motivacional del hombre es polifacética y expresada en muchas direcciones, por lo que puede hablarse de motivos dominantes que dan la dirección a la personalidad en las distintas esferas de su vida y de su actividad.

Estas motivaciones, para alcanzar los objetivos deseados a lo largo de la vida, han suscitado mucho interés en los psicólogos y en el análisis del desarrollo de los individuos, algunos las han considerado como las orientaciones de la personalidad que contribuyen a conformar los proyectos de vida futura en los que aquellas toman cuerpo, se encuentran inevitablemente impregnadas de contenido social y pueden ser realizables o no en la actividad de la persona, siempre en dependencia del sistema social y de la posición que éste ocupe en el conjunto de sus relaciones sociales (ibídem).

Así, se sabe que la orientación de la personalidad es consecuencia del surgimiento en la persona de motivos dominantes estables o situacionales que determinan la estructura jerárquica de su esfera de motivaciones y que expresan la tendencia de la conducta, la actitud del individuo hacia el mundo y hacia sí mismo y la formación de una personalidad estable capaz de hacer frente a diferentes circunstancias o situaciones de la vida.

### **4.3 Proyecto de vida**

Es en la adolescencia y la juventud donde se forma la concepción del mundo, sobre cuya base y tomando en cuenta la cercana inserción a la vida laboral y a las responsabilidades sociales de la vida adulta, la persona elabora un determinado esquema de ideas generales sobre el sentido de su vida; donde todo esto es una expresión del sistema de factores interiorizados tanto de los conocimientos asimilados a través del sistema de educación como de su experiencia vital cotidiana y que en conjunto expresan, en la perspectiva futura, la imagen ideal de lo que aspira ser y comprende los objetivos generales vitales del individuo, en los que se pone de manifiesto su tendencia orientadora, pues el individuo no sólo se propone un modelo de lo que quiere ser, sino que trata de alcanzarlo, de lograrlo y de darle forma concreta en su propia actividad y en sus relaciones con los otros. Así entendido, el proyecto vital refiere no sólo los objetivos, lo que el individuo quiere ser, sino también lo que va a hacer en el futuro.

Y no sólo propone un modelo de lo que quiere ser en el futuro, sino que trata de alcanzarlo y darle forma concreta en su propia actividad y en sus relaciones con los otros.

Por lo que el proyecto vital refiere no sólo los objetivos o fines generales del individuo y el modelo de su actividad futura, sino también la expresión de las orientaciones de su personalidad, las cuales se encuentran en un estado de perfeccionamiento constante que obligan al individuo a redefiniciones parciales o totales de sus objetivos generales, planes y expectativas de vida.

En ese sentido, Blanco (1994), señala que cada periodo de desarrollo del ser humano conlleva nuevas y diferentes motivaciones, pero que en la etapa de la vida adulta ocurren ciertos eventos que funcionan como organizadores de la existencia; es decir, relojes sociales que van marcando en términos de pronto, tarde o a tiempo la consecución o consolidación de las metas, objetivos y expectativas de las personas.

Incluso autores como Berryman (1994), Hoffman, Paris y Hall (1997), y Stassen y Thompson (2000), mencionan que entre los acontecimientos o eventos que suceden en esta etapa destacan los siguientes:

- a) El trabajo como una estructura de la vida diaria que proporciona un entorno para la interacción humana; fuente de reconocimiento social y de satisfacción personal que permite al individuo desarrollar y utilizar sus capacidades, talentos y habilidades, así como contribuir a la sociedad aportando un producto o servicio necesario cuya satisfacción puede o no ir de la mano con la creatividad, independencia, remuneración y desempeño, entre otros factores, pudiendo incidir en las relaciones sociales, vida matrimonial y en la interacción con los hijos, en función de los cambios en la estructura económica, del tipo de trabajo que se tenga e incluso, del futuro laboral del sujeto.
- b) El matrimonio, la cohabitación o la elección de pareja como un factor emocional importante en esta etapa de la vida y como reflejo de un compromiso leve o intenso de mantener una relación con alguien a corto o largo plazo; aunado a la capacidad de intimar, aceptar y dar amor, ser afectuosos, responder sexualmente, cultivar las relaciones amistosas y “entregarse” a los demás como elementos necesarios o resultados de alcanzar la madurez.
- c) La independencia económica como resultado de la inserción en el mercado laboral, y la lucha por conseguir un estilo de vida autónomo que permita al individuo sentirse y / o vislumbrarse como alguien exitoso, seguro de sí mismo, inteligente, sociable, capaz y con cierto estatus social.
- d) La maternidad y / o paternidad, pues tener hijos y cuidar de ellos tiene un enorme impacto en las personas e implica desafíos y satisfacciones psicosociales distintas en cada fase del crecimiento de los hijos y donde cada progenitor ( con pareja o no), es puesto a prueba y transformado por esta experiencia.

- e) El divorcio; que más que un problema legal, implica una crisis personal del sujeto que se traduce en un asunto difícil para la pareja y en muchas ocasiones traumática para los hijos; pues involucra el establecimiento de nuevas formas de vida y el surgimiento de relaciones sociales en diferentes planos.
- f) El volverse a casar o tener una nueva pareja como una forma de desarrollar conscientemente un nuevo estilo de interacción con alguien diferente y a manera de reestructurar la propia personalidad, desgastada quizá, por una anterior relación.

Por supuesto, es importante mencionar que, aún cuando la misma sociedad en su devenir ha modificado la consecución de estos eventos y los relojes sociales ya no son tan estrictos a la hora de marcar cuándo es el tiempo del matrimonio, o del tener hijos, por ejemplo, es claro que, independientemente de cómo se defina, la etapa de la vida adulta es algo acumulativo y cambiante, que supone ajuste continuo a expectativas y responsabilidades, que implica la capacidad de hacer frente a los acontecimientos y decisiones presentes en momentos específicos de la vida. Así, aunque las personas puedan ser maduras sin estar casadas, sin tener hijos o trabajar y / o desempeñarse en una profesión, generalmente, se supone que, los adultos saben quiénes son, a dónde van y casi siempre trabajan para conseguir sus metas.

Es por eso que la praxis social como formación de un sentido personal, anticipado y de acción meditada y responsable sobre el lugar y tareas del individuo en la sociedad y de su autorrealización, no puede separarse de la elaboración del sentido vital o de la dirección que toma la propia existencia, pues ésta se complementa con el planteamiento de metas importantes de los diferentes ámbitos de la vida y de lo social, expresadas en aspiraciones y expectativas relacionadas con los valores asumidos y su posibilidad de realización en una situación real, que requieren del individuo la capacidad de autoescudriñarse y explorar el ambiente con sus posibilidades y oportunidades en dirección de su proyecto vital (D'Angelo,1995).

Por lo que un proyecto de vida eficiente no es concebido sin el desarrollo del pensamiento crítico – reflexivo que se conecte con las líneas de la inspiración y motivación de la persona y de su acción; donde el pensar, sentir y actuar son dimensiones de coherencia valorativo-práctica básicas para los proyectos vitales, cuya construcción y ajustes sucesivos supone la superación positiva de conflictos cotidianos y de situaciones de crisis personal y social inherentes al movimiento mismo de la vida y su dinámica (D'Angelo,2000).

Así, cuando no ocurre este modo de construcción conjunta reflexivo- crítico e incluso, creativo de la experiencia personal, interpersonal y social, las elaboraciones de los proyectos de vida a nivel del individuo o grupo quedan sometidos o bien a la espontaneidad, o bien a la influencia acrítica de diferentes factores sociales ( normas de grupo, de la clase social, tendencias de los medios masivos, sus propios patrones psicosociales, etc.), siendo característica en ellos la falta de coherencia y solidez en su expresión perspectiva, siendo imposible la identificación de metas vitales, valoraciones y

aspiraciones comunes. Pues, proyectos de vida conflictuados, desintegrados, no realistas o caracterizados por la inmediatez temporal, pueden ocurrir al nivel de la persona y colectivamente si no hay procesos estructurales de comunicación, intercambios reflexivos y aperturas creadoras capaces de orientar la transformación positiva de las condiciones de vida material y espiritual, en lo personal y en lo social (ibídem).

Sin embargo, ésta no es una tarea que el individuo realiza solo, sino que tiene que ver con sus relaciones sociales, por ello es que es importante entender que la autorrealización no debe ser vista sólo como autodesarrollo, sino como la expresión de los objetivos esenciales del individuo en su actividad social. Es decir, se debe hablar de individuos históricamente determinados que actúan y se desarrollan en una sociedad específica, la cual condiciona en gran medida, las posibilidades de su autorrealización individual, razón por la cual encontramos que esta experiencia puede realizarse en unos individuos más plenamente que en otros, pues esto obedece a factores sociales objetivos y/o de la propia estructura de personalidad.

#### **4.4 La tendencia orientadora de la personalidad**

Fernando González Rey (1983), ha introducido el concepto de *Tendencia Orientadora de la Personalidad*, no como jerarquía absoluta de un determinado tipo de motivos, sino como un concepto que expresa las direcciones principales de la personalidad y la expresión consciente de una serie de motivos rectores que encarna las principales aspiraciones del individuo y que puede estar formada por motivos de muy diversos contenidos; como los morales, profesionales, culturales, hacia la familia, los amigos, la posesión de bienes, etc. Es decir, que en la persona pueden coexistir varios motivos dominantes que pueden enriquecerse, profundizarse o empobrecerse en dependencia de factores internos y externos o que pueden sustituirse o sufrir bruscas transformaciones en el curso de la vida social y personal del individuo.

Estos motivos, además de expresarse en sistemas funcionales conscientes que manifiestan la estrecha relación entre lo afectivo y lo cognitivo, son fundamentados y expresados por el sujeto en planes y proyectos futuros que implican todo el potencial de la personalidad para su consecución.

Por eso, aunque existan otros motivos superiores que movilicen la conducta del sujeto en un momento dado, si no constituyen fuentes motivacionales en las que se encuentre comprometida la personalidad, no se pueden considerar como integrantes de la tendencia orientadora, pues se sabe que las motivaciones incluidas en ella, están en el centro de la misma y que encarnan las principales aspiraciones y expresiones de autorrealización del individuo.

Así, al alcanzar este nivel de motivación, el sujeto es capaz de actuar no sólo siguiendo sus impulsos, sino en correspondencia con objetivos conscientemente adoptados que expresan el contenido de los motivos esenciales para él. Por ello, la tendencia orientadora de la personalidad no puede ser examinada sólo como un proceso cognitivo aislado o como uno motivacional particular, sino que debe serlo desde la concepción de que representa un proceso en el que los motivos principales de la personalidad se convierten en



efectivos sólo cuando adquieren un sentido personal consciente para el sujeto relacionado con sus pensamientos y vivencias actuales; es decir, aquel núcleo consciente de la personalidad que determina sus objetivos, sus intenciones conscientes esenciales y sus perspectivas futuras (González Rey, 1985).

Así, a modo de conclusión se menciona que el psiquismo es lo que le permite al hombre conocer su realidad y transformarla en la medida que el mismo se transforma al desarrollar procesos psicológicos determinados en gran medida por su devenir sociohistórico y expresados en la personalidad del individuo a partir de la unidad entre lo cognitivo y lo afectivo y constituida por diferentes niveles de complejidad integrados activamente en el hombre, encontrándose entre los básicos el temperamento, el carácter y las capacidades y en el nivel superior la motivación, que se constituye a partir de jerarquías motivacionales importantes para el sujeto en determinados periodos de su vida y que incluye la autovaloración y los ideales como sus componentes esenciales que ayudan, orientan o regulan la conducta del individuo más allá del presente; pues al trascenderlo, posibilitan las aspiraciones, proyectos y expectativas futuras del sujeto a partir de sus principales necesidades orientadoras, sean éstas cognitivas, de contacto emocional o del sentido de vida, siendo esta última la que posibilita al sujeto reconocer y elaborar objetivos y valores que comunican sentido a su vida y a su conducta, a fin de cubrir sus necesidades y alcanzar objetivos esenciales de su existencia.

Considérese, por ejemplo, a alguien que en un periodo de más o menos dos años, por decir algo, ha pasado de la soltería al vínculo matrimonial, del desenfado de la vida estudiantil a las exigencias y responsabilidades de un trabajo; o que quizá ha pasado a la experiencia de la maternidad o paternidad, que es, sin duda, un estado satisfactorio por múltiples motivos, pero que también implica nuevas responsabilidades y obligaciones.

Esto, que es lo mínimo que puede acontecer en la vida de una persona en sus deberes, obligaciones, actividades y en la manera que tiene de enfrentarse a su realidad, supone un giro importante en sus relaciones sociales, actitudes, comportamientos y por supuesto en su personalidad. Este periodo, que puede abarcar de los 25 a los 60 años, se caracteriza porque en él se dan eventos y tareas múltiples, pero donde la vida familiar y ocupacional son las que se erigen como las más importantes; pues es una etapa de afianzamiento en la esfera emocional (unión con una pareja), profesional (carrera ocupacional) y social (estatus social), y en el que la elaboración autoconciente va a ser elemento indispensable en su proyección al futuro, permitiendo, cuando sea necesario porque la persona no pueda alcanzar sus objetivos o lo haga de manera parcial, un cambio de postura en lo profesional, político, familiar, ocupacional, etc., a partir de las tendencias que orienten su personalidad, por lo que se trata no sólo de crear disposiciones de personalidad flexibles y capaces de sustituir objetivos, o de formar orientaciones que vayan en diversas direcciones, sino de crear fundamentos para construir proyectos de vida realistas, de estructurar la actividad del sujeto y de formar la capacidad de autodirección conciente del individuo para orientarse hacia metas sociales y personales elevadas que aporten en la dirección necesaria a una sociedad más desarrollada e integralmente humana.

# El Comercio Ambulante

## Capítulo 5

*“...En el mundo real, sin embargo, nada hay de irónico en la economía informal, porque la sobrevivencia de millones depende de su existencia y el futuro de muchas sociedades de su forma de evolución”.*

*(A. Castells & M. Portes)*

En el estricto sentido económico, la actividad de comprar y vender la puede realizar cualquier persona; de acuerdo a la expectativa que guía este proceso de transacción económica se puede asumir el papel de comerciante o de consumidor. Esto significa que si se adquiere un producto para satisfacer una determinada necesidad, se es un consumidor; en cambio, si la adquisición o venta de un bien es con la finalidad de obtener una ganancia comercial, se es un comerciante.

Al proceso de intercambio con propósitos comerciales para obtener una ganancia, en la normatividad que regula el intercambio y las condiciones de generación económica del comerciante, se le conoce como acto de comercio (García, 2001).

Sin embargo, existen formas de intercambio económico reguladas básicamente por la costumbre o la funcionalidad económica, como el trueque o algunas otras basadas parcialmente en la reglamentación; entre éstas se ubica el comercio ambulante.

Este comercio es una de las actividades de ejercicio público más antiguas del país; es conocido también como: comercio callejero, ambulante, economía informal o economía subterránea. El cual se define como la compra - venta de bienes y servicios que se ejerce en áreas de uso público destinadas básicamente al tránsito peatonal y vehicular, tanto en espacios abiertos, como cerrados, donde el proceso de transacción económica se lleva a cabo con o sin manejo de documentos que amparen los derechos de propiedad de la mercancía, y las operaciones mercantiles pueden o no ser registradas para su ejercicio contable, amparada la mayoría de las veces por permisos otorgados por las autoridades (D.D.F., 1992).

En el caso de la Ciudad de México, la historia del comercio ambulante parte desde mediados del siglo XIV (León Portilla, 1975), y paulatinamente ha ido proliferando hasta nuestros días. Por lo que para entender el ejercicio del comercio ambulante, es necesario delimitar los factores que motivan, no sólo la conducta económica del vendedor, sino también la del consumidor y de la estructura económica, entendida ésta como “ el conjunto

de instituciones y procesos por medio de los cuales los hombres crean y emplean medios (bienes) para alcanzar determinados fines (satisfacción de necesidades)” (Paulsen, 1957 pág. 3); ligado a la economía como el estudio de los factores de la conducta humana que motivan al ser humano a producir y reproducir sus condiciones de existencia (Marx; Engels,1974), esto es, “el conjunto de formas de la conducta humana, en el ámbito social, que obligan al hombre a desarrollar su actividad económica” (ibídem,1957 pág. 4).

### 5.1 Antecedentes históricos

En nuestro país, se sabe que al ejercicio del trueque y de la compra – venta de objetos, productos y servicios se denominaba en el imperio azteca, *pochtecatoytl*, o el arte de traficar. Éste se realizaba en un lugar señalado ex profeso llamado tianquiztli, o mercado; donde concurrían diversos vendedores, especializados y no especializados a comerciar una amplia gama de mercaderías, colocadas y ordenadas de acuerdo al producto ofrecido (León Portilla,1975 b).

Los diferentes consumidores, por su parte, acudían a satisfacer una amplia variedad de necesidades, desde materiales hasta *espirituales*, pasando por las estéticas, mediante el trueque o la compra en el mercado. También, se contaba con personal especializado que lo administraba e impartía justicia comercial.

Existían mercados especializados donde se trataban o comerciaban productos o mercaderías muy particulares. Por ejemplo, joyas, piedras finas y plumas en el mercado de Cholula; en Texcoco, ropa, jícara y loza; en Acolman se vendían los perros llamados iztquintles utilizados con fines alimenticios y religiosos. Y Azcapotzalco, donde tenía asentamiento el mayor mercado de esclavos en todo el imperio azteca.

Los centros comerciales se encontraban establecidos en las principales ciudades del México prehispánico, como Texcoco, Huexotla, Cuautlinchán, Otumba, Cholula, Xochimilco, Huitzilopchco (churubusco), Mixcoac, Azcapotzalco, Cuautitlán, Tehuantepec y, de manera muy especial Tlatelolco.

Las mercaderías ofrecidas en este último, eran de todo cuanto se encontraba en el imperio azteca, sus provincias y reinos vecinos, que pudieran servir para la satisfacción de las necesidades cotidianas de la vida de las personas que acudían al tianguis.

Así, se vendían entre otras cosas:

“*Gallinas, Perdices, Codornices, Tórtolas, Palomas, Conejos, Liebres, Venados, Perros pequeños*, que crían para comer castrados (..) Todas las maneras de verduras que se hallan, especialmente las *Cebollas, Puerros, Ajos, Mastuerzo, Berros, Borreras, Hacederas, Cardos Y Targaninas*” (ibídem).

---

<sup>1</sup> De acuerdo con García Garibay (cit. en León Portilla 1987), se ha traducido el término como “ el arte de traficar”.

El mural ubicado en el Palacio Nacional de la Ciudad de México y la maqueta localizada en la sala Mexica del Museo Nacional de Antropología e Historia documentan el comercio prehispánico

De las frutas se traficaba: *Piña, Plátanos, Anonas, Mameyes, Aguacates, diversos géneros de Zapotes, blancos, negros y verdes.*

“Hay frutas de muchas maneras, en que *hay Cerezas y Ciruelas*, que son tan semejantes a las de España (...), *miel de Abejas, y cera, miel de Caña de maíz*, que son tan melosas y dulces como las de azúcar; y miel de unas plantas, que llaman Maguey (Cortés, 1981 Pág. 103).

En cuanto a los productos agrícolas, los mercaderes traían *Maíz y Frijol, Chía, Huatli, Chiles* de diferentes clases, utilizadas de diferentes modos y maneras en sus guisados.

De las costas se ofrecían: *Veneras, Caracoles Grandes y Chicos, Huesos curiosos de Pescados, Conchas de Galápagos, Tortugas grandes y chicas y Piedras del mar.*

De algunas provincias traían *Conejos y Venados, Codornices frescas y cocinadas. Llevaban Comadreas, Ratones grandes criados en los montes, Langostas tostadas, Hormigas; animales y plantas que contenía la laguna, como Ajolotes y Algas.*

Todo género de animales, como *leones, tigres y gatos monteses; de los reptiles: culebras grandes, chicas, ponzoñosas y no ponzoñosas, ciempiés, alacranes y arañas.*

Pero, vendían no sólo productos u objetos, sino también servicios, e incluso había personas ofreciendo sus servicios, como el caso de los cargadores, trabajadores y maestros de todos los oficios, esperando quién los alquilara por sus jornales. Además de que “ *hay casas donde dan de comer y beber por precio*” (ibídem).

El día de mercado en los pueblos representaba una verdadera fiesta, porque no sólo los comerciantes tenían la ocasión de vender sus productos y adquirir lo que les faltaba, sino también porque la gente acudía alegremente a gozar del espectáculo y esparcimiento ofrecido.

Las mercancías ofrecidas en el mercado eran de cuanto se encontraba en el Imperio Azteca, sus provincias y reinos vecinos que pudiese servir para la satisfacción de las necesidades cotidianas de la vida de las personas.

## **5.2 Surgimiento del comercio en la Ciudad de México**

En el mercado se realizaban toda clase de transacciones económicas; algunas por la vía del trueque, otras por la compraventa y adicionalmente por un conjunto de contratos entre comerciantes.

*Todo lo venden por cuenta y medida, excepto, que hasta ahora no he visto vender cosa alguna por peso* ( Cortés, op. cit. pág. 104).

Pareciera ser que los precios se fijaban de acuerdo a la oferta y a la demanda de los productos, y por el concurso del personal encargado de administrar y vigilar el desarrollo normal del mercado.

Y, a pesar de no haber logrado el establecimiento de un equivalente general monetario único, e usaban diversos artículos que adquirieron la categoría de intermediarios comerciales entre compradores y vendedores, como el cacao, los *coachtli* (mantas pequeñas), el oro, piezas pequeñas de cobre en forma de *t*, y algunas piezas de estaño (Acosta, 1945; Sahagún, 1955; Garibay, 1961).

Esto permitió el establecimiento de cinco intermediarios para fijar los intercambios de mercaderías (León Portilla, 1987).

Así, la primera forma de moneda – mercancía fueron granos de Cacao de menor calidad al usado domésticamente, el cual circulaba de mano en mano, como actualmente lo hacen las monedas y los billetes. El Cacao se contaba por *xiquipiles*, equivalentes a 8 000 gramos y se utilizaban en transacciones de mucho valor.

La segunda forma de intermediario fueron ciertas mantas de algodón llamadas *coachtlis*, utilizadas preferentemente para adquirir mercancías de consumo básico. De hecho el tamaño de cada manta era variable, y su valor meramente simbólico; pues se suponía respaldado por las riqueza y autoridad del Tlatoani o jefe; anticipo de lo que podrían haber sido los billetes (León Portilla, 1975).

La tercera forma de moneda la representaba el oro, en grano o en polvo, encerrado en el cañón de las plumas de ánsares; variando su valor de acuerdo al grosor, el largo y amplitud del cañón.

La cuarta forma de intermediario más acercada a la moneda acuñada, fueron ciertas piezas de cobre en forma de *T*, empleadas para comprar o vender productos u objetos de poco valor.

La quinta forma de intermediario se da con la llegada de los españoles y la menciona Cortés en su última carta al Rey Carlos V, y fueron ciertas piezas útiles de estaño.

Además de esto, se desarrollaron otras formas de realizar el comercio como los contratos por comisión, celebrados entre algún territorio vecino y el Tlatoani o jefe; donde este último entregaba cierto número de mantas a los mercaderes para que mediante ellas adquirieran productos para él a cambio de una comisión.

Existían también acuerdos que funcionaban como los actuales contratos de depósito para garantizar el cumplimiento de las obligaciones, y los de prenda, como complementos en la compra – venta y préstamo.

Concluida la conquista de Tenochtitlan, las actividades económicas empezaron a tomar otro cause diferente al que habían tenido pues la antigua forma de comerciar ya no iba a ser la predominante, dado que el contexto en el cual había surgido empezaba a transformarse. Por lo que estas actividades se desarrollaron primero en un marco donde coexistían expectativas de una economía precapitalista y, segundo, donde convivían formas de gobierno autóctonas y españolas.

Asimismo al autorizar la “ traza” de la ciudad, en Mayo de 1522, se dispondría la distribución espacial y funcional de la tierra, en calles, edificios de gobierno, plazas – mercado, parroquias y casas particulares de lo que sería la Ciudad de México.

En ese momento, surgió una nueva forma de concebir y hacer el comercio, sintetizada en la plaza-mercado. Además, se comienzan a perfilar dos personajes comerciales, posibles antecesores del vendedor ambulante: el *Buhonero* y el *Libremesillero*; que aparecen acompañados de una nueva forma de conducir las actividades comerciales, la reglamentación comercial y la conformación de un fenómeno recurrente en la plaza – mercado, su saturación de comerciantes y su desbordamiento a las calles.

Para 1521, Hernán Cortés utilizó parte de la población nativa para organizar la vida económica y social De la naciente Nueva España; razón por la cual se dan dos formas diferentes de hacer el comercio; y significó que ya no fue funcional el comercio antiguo, pero tampoco estaban presentes principios jurídicos, religiosos y culturales comunes, que amalgamaran la naciente estructura comercial.

Así, al mezclarse<sup>2</sup> dos formas diferentes de concebir y realizar la actividad comercial, la *azteca* (era de realización económica, religiosa, política y social) y la *española* (hecha principalmente por motivaciones mercantiles), significó que, aunque cuantitativamente fuese mayor la composición de los sujetos e instituciones de la economía nativa, cualitativamente preponderará la española; siendo esto más visible cuando los españoles y peninsulares paulatinamente empezaron a ejercer el control del comercio colonial, desplazando a los nativos y emitiendo ordenanzas para regular las transacciones comerciales y ejerciendo la mayor parte de la actividad comercial de gran escala, tanto al interior de la Nueva España, como al exterior, principalmente con España, cambiando de esta manera a un importante sector de los comerciante indígenas.

Por otro lado, las transformaciones experimentadas en los espacios en los que se llevaban a cabo las actividades comerciales, se hizo una diferenciación del mercado de acuerdo al tipo de concurrentes, el del Volador, donde asistían principalmente los españoles y el de Santiago Tlatelolco (antes Tlatelulco), destinado primordialmente a los nativos. Este último, aunque al principio conservó la estructura a cielo abierto del *tianquiztli*, después fue cercado con portales (ACCCM, 1997).

---

<sup>2</sup> En la época colonial ( conquista, encomienda y virreinato), los caciques gobiernan a los habitantes autóctonos permitiéndoles practicar sus usos y costumbres a cambio de sufragar tributo para que los encomenderos se los entregasen al Rey (ACCCM, 1997).

Sin embargo, como el mercado del Volador constituía el punto de comercio entre españoles, el gradual aglutinamiento de vendedores y compradores a sus alrededores constituiría, posteriormente, a la Plaza Mayor, lugar donde se realizarían las principales actividades comerciales de la época colonial.

Inicialmente los concurrentes al mercado se encontraban desprotegidos de las inclemencias del tiempo, por lo que el 15 de Abril de 1524, el Ayuntamiento de la capital de la Nueva España, en Cabildo, concedió el permiso a los vecinos que tuvieran solares (mantas para resguardarse del sol y la lluvia) alrededor de la Plaza Mayor, para la construcción de portales con los que resguardarse de las inclemencias del tiempo. Dando lugar así a la construcción de lo que fue llamado: El Portal de los Mercaderes, que ejemplifica la transformación física del mercado tradicional indígena al concepto de plaza – mercado.

A partir de ese momento y hasta el siglo XVII, la Plaza Mayor fue el espacio de realización de la mayor parte de las actividades comerciales de la Nueva España.

Los cambios también incluyeron la estructura física utilizada para expender las mercancías y su distribución espacial. Así, de la utilizada en el tiempo de los Aztecas, que consistía básicamente en huacales, petates, otates, cestas, cuencos, ollas y cazuelas instalados a cielo abierto, se incorporó el establecimiento de los jacalones construidos con madera y tejamanil, además de que se empezó a utilizar el empaque de algunos productos (Escobedo, 1990)

### **5.3 Regulación de la Plaza - Mercado**

En forma paralela al desarrollo de la nueva estructura comercial de la capital de la Nueva España, aparecieron nuevos sujetos comerciales contemplados parcialmente en el proceso de la administración del comercio colonial.

Uno de ellos fue el Buhonero, que con el transcurso del tiempo tendría un abanico de derivaciones y denominaciones por la amplia gama de nuevos comerciantes que encarnó. Estas personas, ejercían el comercio en las calles y plazas – mercado de forma itinerante; sin un lugar ex profeso para comerciar; andaban siempre comprando y vendiendo en plazas y calles cosas de poco valor. Y dada la flexibilidad de las normas de operación de las plaza – mercado, ellos no tenían ningún problema para trabajar.

Otro de los sujetos comerciales que apareció en ese tiempo fue el libremesillero<sup>3</sup>, generado en mucho, porque el Ayuntamiento era quien regulaba el ejercicio de los actos comerciales y los espacios destinados para ello, y adicionalmente otorgaba licencias para colocar mesas y sillas en la plaza mercado, sin asignarles espacios determinados y sin

---

<sup>3</sup> Se han detectado cuatro etapas de 1524 a 1990 en las que las características básicas del fenómeno son recurrentes. El gobierno encausa el establecimiento del comercio y simultáneamente surgen los libremesilleros, cuya porción aumenta hasta que surgen protestas en diversos sectores de la sociedad. En el caso del comercio virreinal, fue el Ayuntamiento quien fijó y otorgó licencia para colocar en la plaza – mercado sillas y mesas para vender las mercancías ( Valenzuela, 1993).

contemplar un número determinado. Por lo que poco a poco se fueron saturando y desbordando los límites convenidos; iniciándose un proceso lento y constante de invasión de lugares adyacentes a la plaza – mercado y aún dentro de ella.

Es importante mencionar que las principales actividades comerciales, a gran escala y exteriores, fueron monopolizadas por grupos diferentes de la población nativa y mestiza, por lo cual se organizaron mercados llamados baratillos, en donde se comercializaba mercancía accesible a consumidores de bajo poder adquisitivo.

Hacia 1800, se notó verdaderamente la saturación de vendedores en la Plaza Mayor y el desbordamiento de los límites establecidos para negociar, iniciándose una paulatina invasión de las calles. Y para descongestionarla, el Ayuntamiento determinó permitir que en otros lugares se colocaran puestos de vendimias, como en la Plaza de Jesús, la Cruz del Factor y Santo Domingo, pero a causa de una mala administración, los vendedores se desbordaban y saturaban todas las calles circunvecinas a la Plaza Mayor, invadiendo el atrio de la Catedral, el frente del Palacio Nacional y las casas del Ayuntamiento (Valenzuela, 1993).

Por otro lado, es importante mencionar que la transformación social y económica de la Nueva España trajo consigo transformaciones importantes como el establecimiento del dinero, el cambio de la motivación principal para hacer comercio, -el intercambiar productos- y la ganancia mercantil. Aunado a que se transformó la concepción que se tenía de la posesión, y de la propiedad comunal azteca, se pasó al establecimiento de la propiedad privada.

Así, la normatividad comercial ya no contemplaba medidas religiosas ni culturales, la tributación o la justicia comercial, sino que todo esto lo empezó a ejercer el gobierno, incluyendo la vigilancia de las transacciones.

La rigidez de las antiguas normas comerciales, aunque presentes en la conducta de la población nativa, ya no operaba en la población de la Nueva España, por lo cual aparecerán sujetos comerciales realizando actos comerciales en lugares diferentes a los destinados antiguamente para ello.

Sin embargo, en 1524 el Ayuntamiento emitió una disposición en la cual se mencionaba que ningún regatón o tendero podía comprar artículos para revenderlos dentro de la ciudad de en veinte leguas a la redonda. Y para 1541, expidió una ordenanza que prohibía la venta de mercancías en las calles, con la amenaza de que la persona que lo hiciera perdería sus mercancías y sería desterrado de la ciudad. También hubo diversos intentos por suprimir los baratillos, que eran lugares para la venta de segunda mano y en algunos casos robado, hasta que, finalmente, el 24 de Diciembre de 1635 y el 22 de Octubre de 1644, el Ayuntamiento dictó una serie de ordenanzas que prohibían la venta en esos lugares

A pesar de ello y de las restricciones impuestas por el ayuntamiento, el comercio se mantuvo en este mercado y se eliminó por una revuelta de indios que concluyó con el incendio del Palacio de la Plaza Mayor, el edificio del Ayuntamiento, y los puestos del



baratillo; aunque posteriormente se volverían a instalar con el nombre de “Baratillo Grande” (Méndez, 1972).

Respecto al abasto comercial de la ciudad, el Virrey Segundo Conde de Revillagigedo, lo organizó mediante dos acciones simultáneas: la construcción del nuevo mercado de El Volador, en la manzana que actualmente ocupa el edificio de la Suprema Corte y con la expedición del “ Reglamento para los Mercados de México, 1791”, formulado especialmente para el mercado de El Volador, que era considerado el principal de la ciudad; éste reglamento estipulaba la colocación de los lugares para expender los distintos tipos de mercancía, los precios de los productos, la responsabilidad y el monto de los salarios de los funcionarios, administrador, alguacil, guardas, y del juez de plaza de nombramiento anual que impartía justicia entre los concurrentes al mercado.

#### **5.4 Inicio del comercio ambulante**

Con todo lo anterior, ya se ha mencionado que se dio la aparición en el ámbito comercial de lo que se conocía como el buhonero y el libremesillero, el primero vendiendo en las plazas y calles de manera itinerante, y el segundo que crece en el interior de la plaza – mercado desbordando sus límites e invadiendo paulatinamente las calles y parte de lugares públicos como los atrios de las iglesias.

Del buhonero no se tiene una fecha precisa de su aparición, pero es claro que surge a partir de la nueva estructura comercial colonial, ya que en la administración azteca no estaba permitido cambiar el lugar asignado a cada comerciante y el ejercicio del comercio fuera del tianguis; y dentro de éste no estaba permitido cambiar el lugar asignado a cada comerciante para expender su producto a comerciar.

Pero en la época de la colonia, con los cambios en la economía y la administración y regulación del comercio, ocasionaron acrecentar el número de vendedores tanto en la plaza – mercado como en las calles y el deterioro del sistema de comercialización de bienes y servicios que generaron enormes desequilibrios en los servicios de comercialización de la ciudad capital.

Posteriormente, ya en el México independiente, la administración comercial tuvo un amplio lapso de formación, y su principal forma de expresión fue la ordenación comercial de las calles en los corredores comerciales creados en esa época, que evolucionaron hasta lo que hoy se conoce como el mercado público.

Es importante mencionar que, en 1821, España se negó a reconocer los tratados con Don Juan O’ Donujú, y México vivió un breve periodo de gobierno imperial al proclamarse emperador Agustín de Iturbide de 1822 a 1823; pues en el año siguiente, 1824, el primer Congreso Constituyente elaboró el Acta Constitutiva y la Primera Constitución del país.

Esta constitución estuvo vigente del 4 de Octubre de 1824 hasta el triunfo del partido centralista, que gobernó de 1835 a 1846, formulándose en este lapso dos constituciones más; la primera llamada Las 7 Leyes de 1836 y la segunda, nombrada las Bases Orgánicas de 1842 a 1847.

Durante este lapso, en 1834 específicamente, el presidente Santa Anna decretó la demolición del Parián, perfilándose con ello, la construcción de mercados públicos con el traslado de los comerciantes de las calles a éstos. Así se inauguró en 1849 El Mercado Iturbide y otros más; pero aún con ello, se mantuvo la conducta de comprar y vender en los lugares céntricos de la ciudad ( Escobedo, 1990).

Por otro lado, en 1853, el presidente Santa Anna se proclamó Alteza Serenísima, y en Marzo de 1854, en contraposición a esto, surgió el Plan de Ayutla, que estableció el gobierno federalista, constituido por una República Federal, Democrática y Representativa.

Sin embargo, esto no fue bien visto por los conservadores y los descontentos llevaron a iniciar la llamada Guerra de los Tres Años (1858 a 1860), que dio lugar, poco después, al establecimiento de la segunda Monarquía Imperial, encabezada por Maximiliano Iero. de Hasburgo de 1863 a 1867. Y fue este, precisamente, quien en 1865 dictó la reordenación, primero de algunos comerciantes de carnes y legumbres, y después los de frutas y verduras del mercado de El Volador, debido a que éste dejó de funcionar definitivamente (Valenzuela, 1993; Méndez, 1997).

Para 1877, Porfirio Díaz llegó a la Presidencia y durante su mandato se estabilizó, relativamente, la estructura política del país y por ende, su estructura comercial, sobre todo, la de la Ciudad de México. Razón por la cual, en 1890, se puso en vigor el Código de Comercio y se creó un Reglamento para las actividades comerciales que tenían lugar fuera de la plaza – mercado, que ya en el Siglo XX fue corregido y en 1951 tomó su forma actual.

Este último Reglamento define explícitamente el comercio ambulante como la compra - venta de bienes y servicios que se ejerce en áreas de uso público destinadas básicamente al tránsito peatonal y vehicular, tanto en espacios abiertos, como cerrados, donde el proceso de transacción económica se lleva a cabo con o sin manejo de documentos que amparen los derechos de propiedad de la mercancía, y las operaciones mercantiles pueden o no ser registradas para su ejercicio contable; amparada la mayoría de las veces por permisos otorgados por las autoridades. Establece, además, que quien realiza esta actividad se denomina vendedor ambulante, el tipo de actividad comercial que ejerce, los días de celebración del tianguis de cada mercado público y propone la necesidad de empadronar a los comerciantes.

Pero este mismo Reglamento contempló un punto clave para el desarrollo del comercio ambulante: la posibilidad que tenían los vendedores de adherirse a una asociación civil con reconocimiento de las autoridades. Igualmente consideró la contribución económica de estos sujetos comerciales para financiar otras actividades del sector público, señalando de manera expresa que el pago por derecho de uso de los lugares donde se realizaba el comercio, no implicaba derechos sobre los espacios utilizados.

Y para 1976, dio lugar a que se expidiera el primer acuerdo que prohibía ejercer el comercio ambulante en la calles que conforman el perímetro “A” del Centro Histórico de la Ciudad de México que abarca un área conformada por las calles de Perú y Apartado (al

norte); Anillo de Circunvalación (al oriente); Fray Servando Teresa de Mier y José Ma. Izazaga (al sur) y Eje Central Lázaro Cárdenas (al poniente) (D.D.F., 1992; Huerta, 1997; Torres, 1999).

## **5. 5 Evolución del sector informal**

Durante la década de los sesenta se empezó a observar que la oferta de empleo era rebasada por la demanda existente, que llevó a evidenciar en algunos países del primer mundo, que los beneficios del proceso de desarrollo económico no alcanzaban ya a toda la estructura productiva.

Al inicio, esto se consideró un fenómeno transitorio que el propio crecimiento económico debía de corregir, sin embargo, la economía real mostró limitaciones para absorber el exceso de mano de obra, dando lugar con ello a que los trabajadores, ante su necesidad de obtener ingresos, realizaran actividades económicas y productivas con bajos volúmenes de inversión, procesos productivos rudimentarios, débil distinción entre trabajo y capital como factores productivos, existencia de relaciones laborales inestables, poca o nula supervisión oficial y un cumplimiento parcial de la reglamentación fiscal y administrativa en vigor; siendo persistentes estas actividades hasta el día de hoy.

Este fenómeno económico inició una serie de investigaciones para poder explicar su naturaleza y buscar la implementación de políticas a seguir para corregirlo. Así, entre las primeras está la del antropólogo británico Keith Hart (1973, citado en Peattle, 1987), quien al parecer usó por primera vez el término de sector informal como una forma de organizar su trabajo de campo con los habitantes urbanos pobres en Ghana, en donde asoció el empleo asalariado a lo formal y el empleo por cuenta propia a lo informal ( Tokman, 1995).

Ya en la década de los setenta, la Organización Internacional del Trabajo ( OIT), retomó el término de sector informal en un informe laboral sobre Kenia y después lo difundió y utilizó en algunos de sus programas y misiones como es el caso del Programa para el Empleo en América Latina y el Caribe ( PRELAC), como lo señalan Raczynski (1977), y Lubell (1991).

Así, en el marco de los programas implementados por la OIT, en México la Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS), realizó la primera medición sobre el sector informal en 1975, con el objeto de contar con la información para el mejoramiento de las condiciones de trabajo de ciertos grupos poblacionales, determinados a partir del procesamiento de la información del IX Censo de población en 1970, teniendo como criterios principales de identificación en el mercado laboral el nivel de ingresos, las actividades y las categorías ocupacionales. Por lo que utilizando el criterio de ingreso para las ciudades de Monterrey, Guadalajara y México, se encontró que la magnitud del sector informal comprendía una medida mínima de 16.6% y máxima de 25.2% (STPS, 1975).

En este contexto, para fines de formulación y ejecución de políticas económicas, una parte del comercio ambulante se clasificó en el conjunto de actividades económicas informales por presentar, entre otras cosas, rasgos dinámicos propios, influyendo esto en la

forma de administrar su desarrollo comercial en la Ciudad de México y dando lugar al diseño del esquema conceptual y metodológico para medir su magnitud de acuerdo a las políticas recomendadas por la OIT, que incluían, entre otras cosas, el ingreso, los atributos laborales y la ocupación desempeñada.

Es por ello que el estudio del comercio ambulante se ha abordado principalmente en dos formas: a través de censos y encuestas a gran escala (Contreras, 1988), y / o mediante estudios antropológicos y sociológicos (Mendoza, 1994), utilizando tres enfoques básicos para su análisis: el de la legalidad; el del mercado y el de la racionalidad desarrollado por la Organización Internacional del Trabajo (1993), que ha hecho estudios estadísticos e implementado políticas dirigidas al comercio ambulante por los gobiernos miembros de esta organización, de la cual México forma parte.

Justamente aquí, el término comercio informal, acuñado desde 1970, se ha enfocado primordialmente a las actividades comerciales parcialmente reglamentadas realizadas en espacios de uso público distintos de los mercados autorizados, como calles y parques, núcleo básico del comercio ambulante, que muestra dos enfoques principalmente: el enfoque económico en la solución de esta problemática y el sociopolítico, fincado en la necesidad de administrar el crecimiento de la ocupación de vendedor ambulante.

Así, se sabe que en la Ciudad de México el comercio ambulante tuvo un auge inusitado al inicio de la llamada crisis de la deuda en 1982. Dado que al contraerse los niveles de la actividad productiva, el empleo no fue suficiente para cubrir la oferta laboral creciente; aunado a los bajos niveles salariales que no alcanzaban a cubrir las necesidades básicas de los hogares, se presentó la actividad comercial ambulante como una alternativa ocupacional para la generación de trabajo e ingreso y que por sus facilidades de operación, como inversión mínima, básicamente para la compra de mercancía, discrecionalidad jurídica de las autoridades y un manejo político favorable, ha mantenido el incremento hasta nuestros días de tal actividad.

En ese contexto, la STPS, realizó una serie de investigaciones encaminadas a la generación de información estadística del sector, y que posteriormente fueron la base para la realización de la primera encuesta dirigida al sector comercial informal levantada por la entonces llamada Secretaría de Programación y Presupuesto (SPP), en colaboración con la Secretaría del Trabajo (ST) y la OIT en 1979, denominada Encuesta Complementaria a la Encuesta sobre Ocupación (STPS, 1976; 1977; Tangelson, 1978).

Posteriormente, entre Diciembre de 1987 y Enero de 1988, el Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática (INEGI), realizó una encuesta piloto en la Ciudad de México para evaluar los conceptos teóricos sobre el sector informal, cuyos resultados proporcionaron elementos para levantar la Encuesta Nacional de Economía Informal (ENEI) (1990), cuyo objetivo fue alcanzar una primera caracterización integral del fenómeno de la economía informal en México.

Para 1997, con base en el levantamiento de la ENEI y de los indicadores sobre las Características de Empleo Urbano (1987–1996), el INEGI evaluó a los trabajadores por su cuenta (cuentapropistas), patrones y empleados en pequeñas unidades económicas y

levantó la Encuesta Nacional de Micronegocios, (1997), que si bien no mide directamente el sector informal, los elementos para su medición se encuentran presentes para calcular su magnitud.

Esto quiere decir que la conceptualización del sector informal evolucionó nacional e internacionalmente, pasando de considerar al trabajador, sus atributos laborales, la ocupación ejercida y su ingreso como unidad de referencia a considerarla como una unidad económica de producción (OIT, 1993; Tokman, 1995).

Así, al incluir el comercio ambulante en el conjunto de actividades informales se cambió la manera de concebir las medidas encaminadas a solucionar su problemática; y para 1992 en la Ciudad de México, se tomó la parte más dinámica de éste fenómeno, a través del **Programa de Mejoramiento del Comercio Popular** (PMCP en DDF,1997), que contemplaba principalmente:

- a) La recopilación de información básica sobre el comercio ambulante en el lugar donde se ejerce: *la calle*, y
- b) En función de los datos obtenidos, negociar con los diferentes representantes de los vendedores su entrada al PMCP
- c) La determinación de los lugares para la construcción de plazas comerciales para el reacomodo de vendedores
- d) El establecimiento de los mecanismos para financiar la construcción de estos lugares
- e) La denominación de comercio en vía pública, en lugar de comercio popular.

Sin embargo, para 1994, como resultado del cambio político, se inició el nuevo sexenio del gobierno federal y con ello nuevas autoridades en el Departamento del Distrito Federal; con lo que se incorporó una nueva perspectiva al comercio ambulante, que, aunque no iniciaba de cero, tampoco siguió directamente la dinámica del PMCP.

Para Enero de 1997 se emite el **Programa de Reordenamiento del Comercio en la Vía Pública** (PRCVP), entre cuyos objetivos básicos se encontraba ya no sólo el mejoramiento de las condiciones de trabajo de los vendedores ambulantes, sino también su tránsito a la economía formal y al control de su actividad comercial, contemplando para ello cinco objetivos:

1. Erradicar la actividad comercial ambulante de los espacios prohibidos por la ley;
2. Controlar su crecimiento anárquico y la aparición de nuevos puntos;
3. Eliminar o disminuir las afectaciones de esta actividad comercial;
4. Acelerar la reubicación de vendedores informales a espacios formales, y
5. Hacer autosuficiente al PRCVP (DDF,1997).

Elaborando medidas que facilitaran el logro de los objetivos antes mencionados, mediante: primero, destinar determinadas zonas al ejercicio temporal del comercio en vía pública; segundo, levantamiento de padrón o censo de vendedores ambulantes; tercero, reanudación del cobro del uso de la vía pública, suspendido temporalmente en 1994; cuarto,

utilizar los recursos obtenidos del cobro de uso de la vía pública para sufragar el costo del ordenamiento comercial y, quinto, el cumplimiento estricto de la reglamentación vigente en la materia.

Sin embargo, en ese mismo año, al elegirse por primera vez el Jefe de Gobierno de la Ciudad de México, se dieron cambios en la política dirigida a la actividad comercial ambulante; en ese sentido, el planteamiento de Cuauhtémoc Cárdenas, candidato ganador, fue, aparte de retomar en casi su totalidad el PRCVP, actuar en los mecanismos institucionales que lo fomentaron, racionalizando su desarrollo comercial y controlando la escala de las operaciones comerciales ambulantes “ Eliminar toda relación corporativa con organizaciones de ambulantes y sus dirigentes, combatir la filiación forzosa de sus miembros a partidos políticos e impulsar la democratización de las organizaciones y concretar en igualdad de condiciones las que sean representativas... Racionalizar la localización e instalación de los ambulantes, destinando recursos para ello, mejorando el entorno urbano y preservando la lógica de su propia actividad... Orientando la acción fiscal y de regularización de la actividad a los grandes contrabandistas, introductores, distribuidores y comerciantes intermedios; no a los ambulantes que trabajan para subsistir” (Cárdenas, 1997 pág. 5).

En cuanto a los instrumentos de política el PRCVP contempló la adecuación del marco jurídico mediante la revisión de: El Bando que Prohíbe la Instalación del Comercio en Vía Pública en el Perímetro “A” de Centro Histórico; EL Reglamento de Trabajadores no Asalariados; El Reglamento de Mercados Públicos; El Código Financiero del DDF; la participación y diálogo con los actores sociales; la coordinación con las instancias de gobierno para administrar de manera eficiente el PRCVP; y finalmente una política de comunicación social para informar los avances del reordenamiento comercial.

También se buscó que la Secretaría de Desarrollo Económico del GDF en coordinación con la Subsecretaría del Trabajo y Previsión Social, fueran las encargadas de evaluar el programa para estudiar la posibilidad de crear una bolsa inmobiliaria que permitiera la construcción o adecuación de predios o plazas, mercados o bazares, que el comité inmobiliario del DDF administraría y, además, vigilaría y determinaría los recursos de esta bolsa inmobiliaria.

Respecto a las acciones de carácter federal, en 1999 se inició un programa de regulación fiscal dirigido a los comerciantes ambulantes.

Sin embargo, con el nuevo gobierno, el Programa de Reordenamiento del Comercio en Vía Pública evidenció la ausencia de una política de desarrollo integral de crecimiento de la ciudad; así como la falta de planeación en el uso de los espacios públicos asignados a la satisfacción de las necesidades sociales, aunado a las necesidades de la población y a la falta de una adecuación y aplicación de la reglamentación comercial, como factores catalizadores del incremento del ambulante.

Aunque los objetivos generales del PRCVP eran mejorar el entorno urbano y la convivencia social de la Ciudad de México, a través de una ciudad con calles y plazas no saturadas de vendedores ambulantes; así como ofrecer alternativas al comercio informal

para su tránsito gradual a la economía formal mediante el mejoramiento y modernización de sus mecanismos de comercialización e incorporar a los vendedores en la vía pública al régimen fiscal, la seguridad social y la democratización de las acciones de gobierno al comercio ambulante; es evidente la ausencia de propuestas para mejorar la calidad de vida de estas personas o sus condiciones de trabajo, sin mencionar la ausencia de leyes que les protejan de abusos cometidos por parte de las autoridades locales o federales.

## **5.6 Descripción del comercio ambulante**

Para realizar una descripción del comercio ambulante, es necesario analizar los elementos básicos de esta actividad; lo que implica tener un acercamiento a lo que es el vendedor, el comprador, la mercancía y la transacción económica, todo, de acuerdo al modo que tienen de operar y de establecer sus relaciones económicas.

Así, se señala que el vendedor ambulante puede ser un empleador ( dueño de más de un puesto), o trabajador por su cuenta, siendo en ambos casos, el administrador de su negocio, expendiendo cualquier tipo de mercancía en la vía pública, para lo cual realiza un pago por el uso que hace del suelo.

El comprador por su parte es al parecer el elemento más importante que sustenta este circuito y, aunque se conoce muy poco sobre las expectativas que guían la conducta económica de éste, al analizarse el proceso histórico que ha tenido se pueden derivar algunas de ellas, como:

1. Al minimizar costos, el comprador considera que el vendedor ambulante tiene la posibilidad de cubrir necesidades básicas de consumo de grupos con bajos niveles de ingreso.
2. La compra oportuna, que se refiere a la conducta de comprar en el momento en que se ve el artículo que se requiere, evitando acudir a un lugar especializado para adquirirlo.
3. La falta de información que el consumidor tiene sobre los mercados, reflejado principalmente en la adquisición de productos a precios más bajos, y en muchas otras ocasiones, más altos que los existentes en el mercado.
4. La distribución azarosa de los vendedores ambulantes en lugares de concurrencia o tránsito de los posibles consumidores, lo que proporciona una amplia variedad de mercancías que cubren las más numerosas necesidades del consumidor.
5. La falta de evaluación de la compra; que ocasiona no tener la garantía de que el producto adquirido cumpla con las especificaciones con las cuales se realiza la compraventa.
6. La posibilidad de brindar bienes o productos a un sector muy importante de consumidores con bajos niveles de ingreso que no cubre otro tipo de comerciantes y que son los que, prácticamente, sostienen el comercio ambulante.

Con respecto a la mercancía, se señala que ésta puede tener dos posibles fuentes: la producción nacional y la producción extranjera, siendo posible, en el caso de la primera, adquirir la mercancía al precio del mercado e incluso más bajo, pues no se pagan los impuestos correspondientes. Para el caso de la segunda, ésta se puede adquirir con el respectivo pago de importación y aún sin él; aunado a que los comerciantes tienen la opción de asociarse entre así para incrementar la escala de las operaciones o la periodicidad de las compras, abaratando los costos.

En cuanto a la transacción económica, se refiere básicamente a la transacción monetaria mediante la cual se hace el intercambio de bienes y servicios a través de un sistema de precios.

En el caso de este último, el precio de venta al público debe cubrir al menos dos puntos básicos: el costo de adquisición de las mercancías y el costo por expenderlas. Y, debido a que, teóricamente, no sufragan la mayor parte de tales costos, o lo hacen en menor medida, tienen la opción de vender su mercancía a un precio mayor, igual o menor que el prevaleciente en el mercado.

En cuanto a los costos adicionales que debieran de cubrir por vender en la calle, como el agua, electricidad, servicios sanitarios, el pago de derechos por ejercer una actividad económica, impuesto al trabajo y, en el caso de los empleadores, la seguridad social, se señala que muy pocos vendedores los cubren.

Finalmente se menciona que de la interrelación de los factores antes mencionados, se derivan diferentes formas de mercado del comercio en vía pública, entre las que destacan:

a) Los mercados sobre ruedas:

Son grupos móviles que se establecen en terrenos baldíos, camellones, banquetas o arroyos de calle, constituidos en su mayor parte por locales semifijos que expenden productos básicos, especialmente hortícolas. Operan en rutas propuestas por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, con ubicaciones diferentes cada día. Se establecen en su mayoría en zonas populares y de alta concentración poblacional, para servir a las clientelas locales. “Realizan sus operaciones cumpliendo normas de ubicación y tamaño de los puestos, giros que manejan, utilización y tamaño de básculas y medidas de higiene” (DDF, 1997 pág. 4).

b) Los tianguis:

Son mercados móviles que presentan características de operación similares a las de los mercados sobre ruedas, cuyas autorizaciones corresponden a las Delegaciones Políticas del D. F., aunque los permisos originales de operación fueron expedidos por COABASTO (DDF, 1997). “La operación de estos asentamientos por lo regular hace que se presenten conflictos viales y dificultades con los vecinos por el bloqueo de cocheras y el servicio de sanitarios. Comercialmente presentan irregularidades en su operación y mantenimiento” . (ibídem)



c) Las concentraciones:

“Se ubican en zonas marginadas, la mayoría en camellones y calles”. Cuentan con una infraestructura diferente, con locales fijos contruidos de lámina de cartón, metálico, de madera y algunos de mampostería; carecen en su mayoría de piso, techumbre y zonas de carga y descarga. Aunque están en la vía pública, presentan un menor problema que el ambulante, por su ubicación y función de abasto en zonas marginales (ibídem, pág. 5).

d) Los bazares:

“Son asentamientos comerciales tipo tianguis que se ubican en zonas estratégicas de la ciudad, operan por lo general sábados, domingos y días festivos. Sus giros predominantemente son las artesanías, pinturas, objetos antiguos y ropa”. La anuencia de su funcionamiento la otorga la delegación política (ibídem, pág. 6).

e) Los corredores comerciales:

“Edificación construida con recursos crediticios de los comerciantes sobre vía pública y en explanadas del sistema de Transporte Colectivo “Metro”, para el reordenamiento del comercio ambulante. Operan mediante la expedición de un permiso temporal administrativo a título oneroso” ( ibídem, pág. 6).

f) Los pasajes comerciales:

“Instalaciones comerciales fijas ubicadas en el interior de pasajes a desnivel peatonal. Operan con la anuencia de la delegación política” (ibídem, pág. 7).

g) Los oferentes de servicios:

“Constituye un grupo heterogéneo con múltiples actividades que ofrecen sus servicios mediante un pago convenido o mediante aportación voluntaria, ya sea en áreas de alta afluencia peatonal o en puntos de concentración vehicular. Entre sus integrantes se distinguen subgrupos con peculiaridades distintivas...Por la especialidad que desarrollan y por sus distintas características, no se consideran como parte del ambulante”; aunque existen propuestas para considerarlos como tales ( ibídem, pág. 7).

h) Las concentraciones populares asociadas a festividades populares:

“Son conglomerados de comerciantes que se instalan en determinadas zonas y fechas, para aprovechar la concurrencia de personas con motivo de festividades. Operan con permiso de la autoridad Delegacional y generalmente, con la anuencia de los vecinos ( ibídem, pág. 3).

i) Vendedores ambulantes:

“En esencia, el ambulante se rige por las condiciones de la calle, negocian con las autoridades su estancia en determinado sitio a través de sus representantes y eligen libremente horarios y mercancías que expenden”. Si bien forman conglomerados al coincidir con otros en determinados lugares, no constituyen esquemas estructurados que obedecen a reglas de operación, como en el caso de los mercados sobre ruedas” El término es simplemente genérico y comprende diferentes modalidades, por ejemplo, los que trabajan permanentemente en ello y quienes lo hacen de manera eventual( ibídem, pág. 8).

## 5.7 La (Des) Regulación del comercio ambulante

El marco normativo del comercio ambulante se formula a partir de la libertad de profesión o trabajo, las obligaciones que debe cumplir por ejercer esa libertad, la forma en que el Estado regula esta actividad y el papel que asume el consumidor en el proceso de compraventa ambulante.

Lo anterior proporciona los elementos necesarios para el análisis de la normatividad de la actividad comercial ambulante; esto es, cómo se contempla y cómo se regulan las condiciones en las cuales se lleva a cabo, que pueden expresarse por la naturaleza jurídica del espacio físico en el cual acontecen y por la reglamentación del proceso de transacción.

La Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos (CPEUM, 1995), contempla al vendedor y al consumidor ambulante; al considerar la libertad de profesión de los ciudadanos mexicanos, siempre y cuando ésta sea lícita, como medio para proveerse recursos que les permitan cubrir sus necesidades; al contemplar también la participación del gobierno en la regulación de los principales intercambios comerciales; así como la protección de los derechos mínimos de los consumidores.

Esto significa que en México, cualquier persona puede ejercer actividades comerciales, siempre y cuando sean lícitas, este ejercicio sólo puede ser limitado por alguna sentencia judicial o resolución gubernamental cuando se afecten los intereses sociales:

“A ninguna persona podrá impedírsele que se dedique a la profesión, industria, comercio o trabajo que le acomode, siendo lícitos. El ejercicio de esa libertad podrá vedarse por determinación judicial cuando se ataquen los derechos de terceros, o por resolución gubernativa dictada en los términos que marque la ley, cuando se ofendan los derechos de la sociedad. Nadie puede ser privado del producto de su trabajo, sino por resolución judicial “ ( CPEUM, 1995 art. 5, párrafo 1).

Además, no se requiere de calificación especial para poder realizar actividades comerciales, pues no se incluyen en la ley reglamentaria del artículo 5 constitucional. Sin embargo, en algunas ocasiones se reglamentan de acuerdo a las necesidades y circunstancias locales. Asimismo, se menciona que no se debe admitir la renuncia a ejercer determinada profesión u oficio:

“La ley determinará en cada Estado cuáles son las profesiones que necesitan un título para su ejercicio, las condiciones que deberán llenarse para obtenerlo y las autoridades que habrán de expedirlo.

Tampoco puede admitirse convenio en que la persona pacte su proscripción o destierro, o en que renuncie temporal o permanentemente a ejercer determinada profesión, industria o comercio”. (Ibidem, art. 5 párrafos II y IV)

Pero además, la Constitución regula el elemento primario de la transacción comercial, el precio:

“Las leyes fijarán las bases para que se señalen precios máximos a los artículos, materia primas o productos que se consideren necesarios para la economía nacional o el consumo popular; así como imponer modalidades a la organización de la distribución de esos artículos, materias primas o productos, a fin de evitar que intermediaciones innecesarias o

excesivas provoquen insuficiencia en el abasto, así como el alza de precios. La ley protegerá a los consumidores y propiciará su organización para el mejor cuidado de sus intereses”. (CPEUM, 1995 art. 28, párrafo I, II Y III)

Y, si la Constitución garantiza la libertad de profesión, también abarca el derecho al trabajo:

“Toda persona tiene derecho al trabajo digno y socialmente útil, al efecto se promoverán la creación de empleos y la organización social para el trabajo, conforme a la ley “. (Ibídem, art. 123, párrafo I, II y III)

Finalmente, se señala que no sólo abarca los derechos, sino también las obligaciones, en ese sentido dice que:

Los mexicanos están obligados a:

“Contribuir para los gastos públicos, así como de la Federación, como del Distrito Federal o del Estado o Municipio en que residan, de la manera proporcional y equitativa que dispongan las leyes”. (Ibídem, art. 31 fracción IV)

“Inscribirse en el catastro de la municipalidad, manifestando la propiedad que el mismo ciudadano tenga, la industria, profesión o trabajo de que subsista; así como también inscribirse en el Registro Nacional de Ciudadanos, en los términos que determinen las leyes” (Ibídem, art. 36, fracción I)

Por lo tanto, es claro que la Constitución posibilita el ejercicio de la actividad comercial, y es el Código de Comercio ( CC), el que la regula, cuyo punto de partida es el proceso de intercambio en las actividades comerciales:

“Las disposiciones de este código son aplicables sólo a los actos comerciales ( C. C. 1994, art. 1)

Así, el Código de Comercio es el que norma el acto mismo de comerciar y las condiciones en las que se realiza, es decir, indica legalmente cuando un proceso de intercambio es comercial y cuando no, y, por tanto, puede o no estar sujeto a las normas comerciales; es decir, apunta los elementos y las condiciones bajo las cuales el intercambio de objetos, productos y servicios constituyen actos de comercio.

Por ello considera actos comerciales a:

“Todas aquellas adquisiciones, enajenaciones y alquileres verificados con el propósito de la especulación comercial, de mantenimientos, artículos, muebles o mercaderías sea en estado natural, sea después de trabajados o labrados”

“Las compras y ventas de bienes inmuebles, cuando se hagan con dichos propósitos de especulación comercial”

“Las compras y ventas de porciones, acciones y obligaciones de las sociedades mercantiles “ (Ibídem, art. 75, fracciones 1, II y III)

Pero no se restringe únicamente al acto de comercio, sino que también abarca a:

- Las empresas de abastecimientos y suministros
- Cualesquiera otros actos de naturaleza análogos a los expresados en este código  
 “En caso de duda, la naturaleza comercial del acto será fijada por arbitrio judicial”  
 (Ibídem, art. 75, fracciones III, V y XXIV)

Además, establece los requisitos mínimos que se deben de cubrir para adquirir la calidad de comerciante:

Se repuntan en derecho comerciantes:

- Las personas que teniendo capacidad legal para ejercer el comercio, hacen de él su ocupación ordinaria
- Las sociedades constituidas con arreglo a las leyes mercantiles
- Las sociedades extranjeras o las agencias y sucursales de éstas que dentro del territorio nacional ejerzan actos de comercio (Ibídem, art. 3)

Incluyendo a:

- Las personas que accidentalmente, con o sin estacionamiento fijo, hagan alguna operación de comercio, aunque no son en derecho comerciantes, quedan, sin embargo, sujetas a ella por las leyes mercantiles (Ibídem, art. 4)

Por otro lado, el comprador se describe al hacer efectiva la acción de intercambio en relación de un acuerdo o contrato que especifique las condiciones y cualidades que debe cumplir el bien o servicio objeto de la transacción debido a que el Código de Comercio dice:

“ Serán mercantiles las compraventas a las que éste código les de tal carácter y todas las que se hagan con objeto directo y preferente de traficar (Ibídem, art. 371)

También es importante señalar que el Código de Comercio, no rige en sentido estricto el comercio ambulante; quizá porque cuando se normaron las actividades comerciales, éste no tenía ni el ámbito, ni el alcance e impacto que tiene actualmente; pues inicialmente, por ejemplo, la escala de las operaciones mercantiles en este tipo de comercio no alcanzaban para sufragar los costos administrativos de operación; las mercancías transadas eran generalmente de consumo básico; los valores monetarios de las transacciones eran de poca cuantía y las relaciones comerciales establecidas entre vendedores y consumidores eran y son todavía sin convenios escritos.

Sin embargo, esto ha ocasionado que en la actualidad, el punto básico de la normatividad del ambulante no sea el acto mismo de comercio, sino que en su caso, la regulación se da a través de la actividad que realiza el vendedor ambulante y de su forma de hacerlo, dejándose de lado el acto comercial.

## 5. 8 El vendedor ambulante

Es claro e importante decir, que en la comprensión y estudio de la actividad comercial ambulante es indispensable la figura del vendedor, pues sin ella el entendimiento que se tenga de este fenómeno económico sería incompleto, por lo que se señala que existen formas de análisis del papel que juega en esta actividad; pues se le puede caracterizar de acuerdo a la forma económica de operar, al lugar donde ejerce su actividad y también, de acuerdo a la infraestructura que utiliza para ejercer su actividad; todo ello, desde luego, circunscrita al marco normativo vigente.

En ese sentido se señala que El Reglamento de Mercados (1994), de la Ciudad de México considera y distingue al vendedor ambulante como:

Comerciantes ambulantes tipo “A”: “a quienes hubiesen obtenido del Departamento de Mercados de la Tesorería del Distrito Federal, el empadronamiento necesario para ejercer el comercio en un lugar indeterminado y para acudir al domicilio de los consumidores... También se consideran dentro de esta categoría a los comerciantes que por sistema utilicen vehículos

Comerciantes ambulantes tipo “B”: a las personas que ejerzan el comercio en lugar determinado y que no se encuentren dentro de las previsiones de la fracción anterior” (R. M., 1994 art. 3 fracción IV y V).

Para obtener el empadronamiento o registro ante las autoridades administrativas del G. D. F. para ejercer la actividad de vendedor ambulante, sólo necesita presentar en el Departamento de Mercados del D. F. lo siguiente:

Una solicitud elaborada en las formas aprobadas por la misma tesorería  
Comprobar ser mexicano por nacimiento  
Tener capacidad jurídica ( no estar suspendido de alguno de sus derechos)  
( Ibídem, 1994 art. 27 frac. I, II y III)

Debiéndolas acompañar en el caso del ambulante tipo “A” de:

Constancia de antecedentes no penales del solicitante y Ficha Dactiloscópica expedida por la Jefatura de Policía del Distrito Federal. ( Art. 28, frac. III a y b)

Así, aunque por definición el vendedor ambulante no tiene un lugar fijo asignado para instalar una estructura para expender sus productos, esta reglamentación considera que el vendedor ambulante no es estrictamente itinerante, ya que puede ejercer el comercio en determinadas temporadas de forma semifija en un espacio de uso público, por lo que describe a este tipo de vendedores y a sus estructuras expendedoras de mercancías de la siguiente manera:

“ Vendedores temporales, quienes hubiesen obtenido del Departamento de Mercados de la Tesorería del D. F., el empadronamiento necesario para ejercer por tiempo determinado que no exceda a seis meses, en un sitio fijo y adecuado al tiempo autorizado (Ibídem, 1994, art. 73)

Puestos temporales o semifijos, donde los comerciantes temporales deban ejercer sus actividades de comercio” ( Ibídem, 1994, art. 3 frac. VII).

Además, se menciona el caso de los puestos semifijos instalados en las zonas de los mercados:

“ Los límites de la zona adyacente al mercado público son señalados por el Departamento de Mercados de la Tesorería del D. F., pudiéndose instalar puestos semifijos siempre y cuando no constituyan un obstáculo para:

El tránsito de los peatones en las banquetas  
El tránsito de los vehículos en los Arroyos  
La prestación y uso de los servicios públicos  
Prohibiéndose su instalación en:  
En los camellones de las vías públicas  
En los prados de vías y parques públicos” (Ibídem, arts. 63 frac. I, II y III y 65 frac. XIII y IX).

Para el caso de los vendedores que usan algún tipo de tracción para ofrecer su mercancía señala que:

Los comerciantes ambulantes “ A”, que por sistema utilicen vehículos para el ejercicio de sus actividades, no podrán permanecer estacionados con tales vehículos en la misma calle o en la misma esquina durante más de treinta minutos (Ibídem, 1994 art. 73).

Respecto a la infraestructura utilizada por el vendedor para expender sus productos; y dado que cuando se emitió por primera vez este reglamento, el comercio ambulante todavía no era un fenómeno significativo, se contempló de manera secundaria en el artículo 4 transitorio, que dice:

“ El Departamento de Mercados de la Tesorería del Distrito Federal, procederá, desde luego, a la revisión del funcionamiento de los puestos fijos, semifijos y de los comerciantes ambulantes. A efecto de contemplar y ajustar el padrón que en los términos del título XII de la Ley de Hacienda del D. D. F., que se lleva en la misma dependencia”.

Sin embargo, al sustituirse la Ley de Hacienda del D. D. F. por el actual Código Financiero del Distrito Federal (CFDF, 1984), se equipara la estructura expendedora del vendedor ambulante con un local comercial y marca lo siguiente:

- a) Puesto Fijo. Se considerará aquella instalación en la cual se ejerza el comercio en vía y áreas públicas, que se encuentre en un lugar determinado con carácter permanente
- b) Puesto semifijo. Se considerará aquella instalación de tipo desarmable o desmontable en la cual se ejerza el comercio en vía pública
- c) Se asimilan como puestos semifijos los vehículos que se utilizan para portar y ofrecer mercancías al público, cualquiera que sea la fuerza que las mueva, incluyendo la humana
- d) Ambulante. El comercio que se ejerza con una movilidad constante, cuando la persona porte directamente, sin vehículo, ni mueble, la mercancía que ofrezca al público ( CFDF, 1984, art. 263 frac. 1 a, b, c.).

Esto cambió la forma de percibir las obligaciones que deben de cubrir los habitantes de la Ciudad de México, que según el Código Financiero art. 28 frac. I, II, III y IV son:

Los impuestos, las contribuciones de mejora, las aportaciones de seguridad social y los derechos por el uso y aprovechamiento de los bienes de dominio público del Distrito Federal, así como por percibir los servicios que presta la Entidad en sus funciones de derechos públicos

Por lo que están obligados a pagar:

Las personas que usen las vías y áreas públicas del Distrito Federal, para realizar actividades mercantiles de cualquier tipo, en los términos de la reglamentación correspondiente, ya sea en los puestos fijos, semifijos o en forma ambulante, conforme a lo siguiente:

El derecho se causará atendiendo a la clasificación anterior y según la permanencia física del comerciante en el lugar geográfico por el cual se le otorgue la licencia correspondiente, en los términos de la reglamentación aplicable, conforme a lo siguiente:

- a) Tratándose de ambulantes, el pago será diario, pero podrá optar por hacerlo por semanas anticipadas
- b) Tratándose de puestos fijos y semifijos, los contribuyentes realizarán el pago diariamente, pudiendo optar por hacerlo por semanas anticipadas

El pago por derecho de uso de vías y áreas públicas por el ejercicio de actividades comerciales, sólo acreditará el cumplimiento de esa obligación tributaria por parte de los contribuyentes y es independiente del acatamiento de las obligaciones a que esté sujeto de acuerdo a la reglamentación sustantiva (Ibídem, art. 263 frac. I y III).

Así, del amplio espectro de vendedores ambulantes, para fines de política sólo se considera a todos aquellos que se ubican en la vía pública, esto es, calles, banquetas y parques y dependiendo de su estructura se tiene a:

1. Puestos con algún tipo de estructura, ya sea fija o móvil
2. Puestos sin estructura
3. Todos aquellos que expidiendo sus productos o servicios están sin necesidad de una instalación (D. D. F., 1997).

Y con base en esto se derivan seis diferentes tipos de vendedores ambulantes:

#### 1. Vendedores en puestos fijos:

“ Utilizan puestos generalmente metálicos, anclados en las banquetas y que expenden en la mayoría de los casos alimentos preparados y algún servicio...Funcionan mediante la tolerancia de la Delegación y su forma de organización es heterogénea; algunos pertenecen a liderazgos tradicionales, otros a organizaciones de invidentes y el resto son comerciantes independientes” (Ibídem, pág. 10).

#### 2. Vendedores en puestos semifijos:

“ Trabajan en estructuras desarmables... tubulares o de madera, utilizando mesas y cajas con tablas, con paraguas o lonas para protegerse del sol o de la lluvia. Se caracterizan por instalarse en la vía pública todos los días, retirándose con su mercancía al final de la jornada. Este grupo es el más abundante y dinámico.

Se organiza al rededor de líderes, existiendo la figura del delegado o responsable de calle, quien es el representante de la organización ante los inspectores de vía pública y los vendedores” ( ibídem, pág. 10).

#### 3. Vendedores en vehículos rodantes que utilizan éstos con poca capacidad de carga, como es el caso de motocicletas, bicicletas, triciclos, carros con baleros, quienes generalmente:

“ Trabajan un solo giro, como es el caso de los vendedores de hot dogs, algoneros y fruteros, cumplen el servicio de proveer los alimentos y bebidas a los comerciantes de tianguis y puestos semifijos y se organizan siguiendo los liderazgos de los semifijos o de forma independiente” ( ibídem, pág. 10).

#### 4. Vendedores en vehículos automotores, es decir, utilizan básicamente vehículos de combustión interna:

“ Tipo sedán, combis, pick up y camiones para vender mercancías u ofrecer sus servicios de calle en calle o improvisando un puesto en el mismo vehículo por no disponer de local; generalmente se instalan *sin permiso oficial*, aunque no necesitan permiso explícito para vender en carro ( Ibídem, págs. 10 y 11 ).

#### 5. Vendedores sin puesto:

“ Son vendedores móviles que cargan sus mercancías, herramientas o instrumentos en bolsas, mochilas, cajas, cubetas o en las manos y se asocian con:  
Espectáculos públicos  
Semáforos y vialidades con alta concentración vehicular  
Transporte público  
Vendedores de puerta en puerta” ( ibídem).

#### 6. Y finalmente, vendedores sin estructura:

“ Este grupo de comerciantes es conocido como toreros. Son vendedores ambulantes que para expender su mercancía utilizan una manta, diablo o mesa tipo tijera y realizan su actividad evadiendo constantemente a los inspectores de vía pública” (ibídem).

Así, con base en lo anterior, se menciona que:

1. El vendedor ambulante se puede considerar un comerciante, debido a que hace del ejercicio comercial su ocupación (C. C., 1994, art. 16).
2. En cuanto a su instalación, el Reglamento de Mercados (1994), dice que el vendedor ambulante puede ejercer el comercio por determinadas temporadas y en el caso de los puestos semifijos, se marca únicamente la zona aledaña al mercado para instalarse; pero no existe una especificación exacta de dónde no hacerlo, dado que por definición no tiene un espacio asignado para el ejercicio de su actividad.
3. Debido a que el comerciante ambulante no está obligado a llevar un registro contable y contribuir con ello al mantenimiento del Estado como lo estipula el Código de Comercio para otro tipo de comerciantes, sus obligaciones se establecen en función de las circunstancias locales.
4. En cuanto a la transacción y dado que el comerciante ambulante compra y vende a propósito de una especulación comercial, se observa que ésta no contraviene a lo que se considera como un acto comercial.



5. Como no se menciona la obligatoriedad de contratos escritos para realizar la operación de compraventa ambulante, es el comprador el que asume los riesgos de realizar una compra sin ellos; lo que implica el no poder comprobar el derecho de propiedad del bien adquirido; y en el caso de las estipulaciones, no poder hacerlas efectivas mediante un proceso judicial si éstas no se cumplen con el objeto o bien adquirido. Por lo que las estipulaciones que se acuerden entre el vendedor y el comprador en una transacción lícita se ajustaran al marco legal vigente (C. C., 1994, arts. 77 y 372)
6. Sin embargo, aunque los mercados públicos y tianguis ofrecen productos de consumo básico, éstos últimos deben acreditar la procedencia de las mercancías que no sean de consumo básico (Acuerdo que Fija las Bases para el Funcionamiento de los Mercados sobre Ruedas AFBFMR, 1978).
7. Finalmente, se encuentra un componente básico sobre el cual gira gran parte de la discusión sobre el comercio ambulante: **La propiedad y usos de la vía pública.**

En ese sentido se menciona, por principio, que **“Las tierras y aguas comprendidos en los límites de lo que constituye el país son propiedad de la nación, la cual determina la forma que adquiere el derecho de propiedad sobre ella pública o privada”**( CPEUM, 1995, art. 127, párrafo 1 y II)

En el caso específico de la Ciudad de México, la Ley Orgánica del Departamento del Distrito Federal considera bienes de dominio público propiedad del D. D. F. a:

- Las vías terrestres que no sean federales o de particulares
- Las superficies de tierra que no sean propiedad de la federación, ni de particulares y que tengan utilidad pública
- Las plazas, calles, avenidas, viaductos, paseos, jardines y parque públicos; y los demás muebles e inmuebles no considerados en las fracciones anteriores, que tengan un interés público o sean de uso común y no pertenezcan a la Federación ni a los particulares ( LODDF, 2000 art. 3 frac. V, VII, XIII y XIV)

Por otro lado la Ley del Régimen Patrimonial y del Servicio Público del Distrito Federal (LRPSPDF), clasifica a los bienes de uso común a:

- Aquellos que pueden ser utilizados y aprovechados por todos los habitantes del D. F. con las restricciones y limitaciones establecidas por la ley y demás ordenamientos aplicables...
- Las vías terrestres de comunicación que no sean federales o de particulares.
- Las plazas, calles, avenidas, viaductos, paseos, jardines y parques públicos.

Y en lo que respecta a la regulación de su uso dice que:

- Los habitantes del Distrito federal tienen el derecho de utilizar los bienes de uso común conforme a su naturaleza y destino.

- Igualmente los habitantes del Distrito federal tienen la obligación de utilizar las plazas, calles, avenidas, viaductos, paseos, jardines y parques y, en general, las vías y los espacios públicos, conforme a su naturaleza y destino, debiendo ejercer sus derechos sin perturbar el orden y la tranquilidad públicos, ni afectar la continuidad del desarrollo normal de las demás actividades de los demás habitantes. Quienes incumplan dicha obligación, quedarán sujetos a las penas que correspondan conforme a la ley, pagarán los daños y perjuicios que ocasionen y perderán a favor del Distrito Federal, los ( trabajos), (obras), ( instalaciones) que hubiesen ejecutado

Asimismo, se señala que de los argumentos que existen para prohibir este tipo de comercio se encuentran los siguientes:

1. Vía pública: “ todo espacio terrestre de uso común que se encuentre destinado al uso de peatones, ciclistas o vehículos en el Distrito Federal ( RPT, 1996 art. 2 frac. 2 )
2. Uso de Aceras: “ Las aceras de las vías públicas sólo podrán utilizarse para el tránsito de peatones y minusválidos, excepto en los casos expresamente autorizados. El departamento, previo estudio, determinará las vías públicas que estarán libres de vehículos, para que sean de uso exclusivo del tránsito de peatones en los horarios que se determinen (RPT, 1996 art. 6)
3. “ Los bienes de dominio público, no podrán ser objeto de hipotecar ni reportar en provecho de particulares, sociedades o corporaciones ningún derecho de uso, usufructo o habitación, tampoco podrá imponerse sobre ellos servidumbre pasiva alguna en los términos del derecho común ( LRPSDF,1996 art. 19).

Así, se señala que cumpliendo con los puntos normativos citados, no se necesitan cubrir más requisitos técnicos o administrativos para ejercer la actividad comercial ambulante, pues no se obliga al vendedor a tener un seguimiento de tal reglamentación; tampoco está obligado a llevar un registro contable de las transacciones que realiza; como tampoco le es imperativo pertenecer a alguna asociación para funcionar como comerciante, por lo que es el responsable directo para responder los compromisos que contraiga con el cliente, la autoridad, su representante o líder o con sus demás compañeros; pues, en el mejor de los casos sólo debe cubrir algunas leyes sanitarias, reglamentos de policía y buen gobierno, así como obedecer los bandos de limitación del ejercicio de su actividad (Gaceta Oficial, 1993).

Por todo ello, aún cuando se hace necesaria una legislación adecuada para regular esta actividad, es importante resaltar que el comercio ambulante cumple una importante función política, económica y social en el país.

### **5.9 Implicaciones sociales**

Es claro que el significativo crecimiento que el comercio ambulante ha tenido en las últimas décadas lo ha convertido en un tema de análisis importante y recurrente en la actualidad, sobre todo porque su existencia tiene que ver también con enormes implicaciones sociales entre las que destacan las siguientes:

1. **Posibilidad de Subsistencia.** El fenómeno se enmarca dentro de un contexto socioeconómico dominado por la caída sistemática de los salarios reales, la constante migración rural, la pobreza y la estrechez del mercado de trabajo, consecuencias, sobre todo, de la implementación en los años ochenta de políticas de ajuste económico que se han traducido en procesos de desindustrialización, despedido

masivo de trabajadores, recorte del gasto social, flexibilización productiva para reducir costos de inversión, así como optimizar recursos abreviando la mano de obra para garantizar la ganancia y consecuentemente la expansión del capital; el comercio informal se comporta como una de las posibilidades inmediatas de subsistencia económica y de ocupación para un importante sector de la población, no sólo de la Ciudad de México, sino del país en general que, sin embargo, ha dado lugar a interpretaciones que dicen que el ambulante no responde a una actividad de subsistencia, sino a intereses de muy diverso orden que tienen implicaciones políticas y económicas; y que tales intereses han sido la causa principal de proliferación de los vendedores ambulantes ( Zapata, 2000).

2. ***Contenedor de la Inconformidad Social.*** Debido a la creciente falta de desarrollo económico dentro del mercado laboral y al profundo deterioro de las condiciones materiales de vida de millones de personas, el comercio ambulante bien puede ser un mecanismo que retarde la detonación de estallidos sociales violentos, pues se sabe que, en general, los trabajadores informales rechazan la violencia como una forma adecuada de manifestar su descontento social; debido, entre otras cosas, a que su situación es asumida como un fracaso personal y no como el efecto de una estructura social arbitrariamente injusta ( Tironi,1989, citado por Tokman, 1995).
3. ***Conexiones con la Economía Formal.*** En los últimos diez años ha habido información consistente que muestra que el sector informal es un componente integral de las economías nacionales, más que un apéndice marginal de ellas; sobre todo, porque la economía tiende a funcionar en un sistema de dos niveles en la mayoría de los países, cuyos límites e interacciones adoptan una geometría variable de acuerdo al ritmo de la inquietud social y de las orientaciones políticas del gobierno en turno, y que poco tienen que ver con la distinción tradicional entre “capital monopolista” y “capital competitivo” porque los pequeños negocios actúan a menudo en mercados cautivos o extensiones de las grandes firmas (Castells y Portes, 1989 ).
4. ***Oportunidad de Ocupación y Empleo.*** El diseño de políticas específicas para el sector informal en materia de empleo, proviene de tres razones principales que justifican a este sector como una unidad dentro de la economía urbana. Así se señala en primer lugar, que dado el alto porcentaje de personas que se ocupan en esta actividad y que la evolución registrada en el pasado no permite ser optimistas en relación con el futuro, el sector es importante desde el punto de vista del empleo y continuará siéndolo a largo plazo; en segundo lugar, porque dadas las características de las actividades que constituyen el ambulante y de las personas allí ocupadas, determinan una alta concentración de los grupos de población más afectados por la pobreza extrema; y, en tercer lugar, porque la fuerza de trabajo ocupada en el sector informal queda fuera del alcance de la mayoría de las políticas de ingresos y de protección utilizadas usualmente en el sector formal. Así, las posibilidades de utilizar la política de salarios fijos como un instrumento importante para que las personas allí ocupadas puedan obtener una mejor remuneración, se ve seriamente limitada; en ese mismo sentido una política de expansión de los ingresos, se debería guiar hacia el aumento del ingreso total en esta actividad y / o a reducir el número

de ocupados en la misma. Pues en el marco del análisis, es evidente que cualquier intento por mejorar los ingresos de los ocupados en el sector informal debe integrarse en una estrategia de desarrollo que contemple medidas coherentes dirigidas a los otros sectores; es decir, deberían emplearse simultáneamente medidas tendientes a elevar la capacidad de absorción de mano de obra del sector formal y a aumentar los ingresos de los trabajadores en el sector agrícola tradicional ( Souza y Tokman, 1976 a 1978 cit. por Tokman,1995).

5. **Fuente de Enriquecimiento Ilícito.** Aunque en teoría las calles y banquetas del Centro Histórico de la Ciudad de México son propiedad pública, en la realidad se sabe que son propiedad de los líderes o representantes de los vendedores ambulantes de la zona; pues de acuerdo con la Alianza Metropolitana de Organizaciones Populares, que aglutina a comerciantes ambulantes del Centro Histórico, en la zona trabajan por lo menos veinte mil ambulantes que pagan cuotas que van desde los \$ 5 a los \$25 por metro cuadrado, lo que deja ganancias diarias de hasta por 500 mil pesos, tan sólo por la renta de espacios. Esta cuota sostiene una estructura de dirigentes, que en el Centro Histórico ocupa más de veinte, que se han convertido, de *ipso*, en los dueños de la calles, que a su vez tienen a su disposición lugartenientes que controlan entre 50 y 100 vendedores, además de comandar a tres grupos diferentes; uno de vigilantes, los cuales se encargan de decir en qué fecha va a tener lugar algún operativo de las autoridades para desalojar a los vendedores de las calles; un grupo de cobradores, quienes se encargan de cobrar puesto por puesto la cuota designada, y un tercer grupo, denominado de bodegueros, quienes cobran entre \$ 40 y \$70 semanales por guardar en bodegas las mercancías y las estructuras metálicas de los puestos ( Páramo; Velásquez, 2002).

Por ello es que en últimas fechas y como una forma de evitar la corrupción en los eslabones antes mencionados, el Gobierno de la Ciudad de México ha puesto a disposición de las personas que deseen obtener un permiso para expender sus mercancías en las calles del Centro Histórico la cuenta **BBVA 01022306522**, a fin de que cada comerciante haga su propio y único pago para el Gobierno de la Ciudad, que según la época del año varía el costo siendo, por ejemplo, de \$80 para el día de Muertos; de \$200 por el “15 de Septiembre” y de \$300 a \$700 para la época navideña y Reyes.

6. **Evasión Fiscal.** Gracias al comercio ambulante, en el año 2002, se dejaron de pagar impuestos por 2 mil 500 millones de pesos, por conceptos de artículos piratas, ilegales, falsificados o robados, pues el ambulante daña a la industria al comercializar productos sin la retribución correspondiente a los depositarios de la propiedad intelectual y al fisco, además de afectar seriamente al comercio formal, porque se constituye como una competencia desleal que orilla, junto con otras situaciones, a cerrar los negocios formalmente establecidos. Sin embargo, es importante decir que en el sistema formal prevalecen las relaciones capitalistas, en el sentido que se distingue la propiedad del capital y del trabajo, y que la producción está dirigida principalmente para el mercado. En el informal, a pesar de que se cumpla esta última condición, no predomina la división entre propietarios del

capital y de trabajo y, en consecuencia, el salario no es la forma más usual de remuneración del trabajo. Al respecto se sabe que en ciudades como Asunción, Santo Domingo y El Salvador, la diferencia en el puesto de trabajo entre el sector informal y el formal, se limita sólo al tamaño del establecimiento y no tanto al ingreso percibido. También se sabe que existen personas ocupadas en el sector informal que reciben ingresos superiores a los recibidos por algunos empleados formales y que por esto no tendrían motivos para cambiar su ocupación actual por una del sector formal, sin embargo, no es el caso de la mayoría de ocupados del sector informal; más aún, existe una marcada diferenciación de ingresos para personas con los mismos atributos y tareas ocupadas en los diferentes segmentos. Con todo; son muchos los trabajadores del sector informal que a menudo desearían pasar al otro sector (el formal), para crear una empresa propia, con la idea de que así mejoraría su calidad de vida, pero la falta de capital les impide llevar sus intenciones a la práctica (Souza y Tokman, 1976 a 1978 cit. por Tokman, 1995 ).

7. ***La Actitud del Gobierno hacia el Sector no Regulado.*** Aunque con frecuencia se abusa de quienes se dedican a actividades informales, el comercio ambulante, como un todo, tiende a desarrollarse bajo los auspicios de la tolerancia del gobierno. Pues éstos ( sea local, federal e incluso, mundial), toleran y hasta estimulan las actividades económicas informales como una forma de resolver conflictos sociales potenciales o para promover el patronazgo político. Esta es la experiencia de la mayoría de las poblaciones en las ciudades del tercer mundo, que brindan así una “solución” barata y fácil a la crisis económica y social y al mismo tiempo promueven la adhesión de los habitantes. Pero es también la política de los gobiernos del primer mundo, que cuentan con el sector informal para reducir la tasa de desempleo abierto y proveer de nuevos incentivos a las vapuleadas economías nacionales. Por lo que la informalización no es un proceso que se desenvuelve siempre fuera de la mirada del Estado; es más bien la expresión de una nueva forma de control, caracterizada por la desvinculación de un gran sector de la clase obrera, a menudo con la complacencia del Estado. Pues para éste, la pérdida del control formal sobre esas actividades se compensa en el corto plazo con el potencial de legitimación y de reactivación del crecimiento económico que ofrecen ( Castells y Portes,1989).
8. ***Características de la Fuerza de Trabajo Empleada en el Comercio Informal.*** Los trabajadores de la economía informal tienden a poseer características muy específicas que pueden subsumirse en el rótulo general de trabajo degradado. La mayoría de los trabajadores que recibe menos prestaciones, salarios más bajos o que tienen peores condiciones de trabajo de las prevalecientes en la economía formal, aceptan esos aspectos porque son prerrequisitos para su ingreso al mercado de trabajo. Sin embargo, su vulnerabilidad no se produce aleatoriamente, ya que depende de ciertas características sociales que permiten a las compañías o intermediarios, satisfacer sus demandas. La situación más obvia es la que involucra a los trabajadores inmigrantes, sobre todo a los indocumentados, pero la vulnerabilidad se extiende a todas las situaciones sociales marcadas por algún estigma social; por lo que las minorías étnicas, las mujeres y los jóvenes son candidatos potenciales para trabajar en la informalidad. (Castells y Portes, 1989).

9. ***Cadenas de Corrupción Asociadas al Ambulantaje.*** Se sabe, desde hace mucho tiempo, que la actividad comercial ambulante es una estructura en la que también se pueden enlazar otras actividades ilegales como el tráfico de armas, la venta y distribución de drogas, el contrabando, mercancías robadas, prostitución, la mafia China, la mafia Coreana, la tolerancia de los giros negros, el robo, la circulación de mercancías fuera del control sanitario, además de las implicaciones negativas sobre los derechos del consumidor y de Autor, las normas del medio ambiente y la degradación de la imagen turística de la Ciudad de México ( Zapata, 2000; Laguna, 2003).
10. ***Reordenación y Reubicación del Ambulantaje.*** A pesar que desde 1992. con el Programa de Mejoramiento del Comercio Popular y en 1997 con el Programa de Reordenamiento del Comercio en Vía Pública ( DDF, 1992, 1997), emitidos por diferentes autoridades, entre cuyos objetivos destacaba la construcción de plazas públicas para reubicar a los comerciantes ambulantes del Centro Histórico de la Ciudad de México; y, a pesar de haberse construido cerca de veinte plazas públicas para ello, en la actualidad, salvo Plaza Meave, Las Pajas y Tacuba, la mayoría de éstas no funcionan para los objetivos que fueron hechas, debido a que el precio de los locales es muy alto y a que el lugar donde se ubican no ha redundado en beneficios ni para los comerciantes, ni para los habitantes de la ciudad.
11. ***Aportación de los Organismos Civiles.*** Es claro que se necesita saber más acerca de la presencia (o ausencia) de relaciones políticas entre el sector informal y las instituciones sociales dominantes, tales como el gobierno, los partidos políticos y, en términos más concretos, las organizaciones civiles que permitan dilucidar cuáles benefician al sector urbano no estructurado y en qué condiciones cabe esperar que se constituyan tales relaciones; pues hasta ahora nadie ha examinado empíricamente, qué clase de concertaciones pueden modificar en provecho de los trabajadores informales las relaciones vigentes en el mercado y en el entorno político. Pues hasta ahora las relaciones se han manifestado como el medio mediante el cual algunos líderes de los comerciantes ambulantes han escalado hacia un puesto público. Por ello es que se ha sugerido que las Organizaciones No Gubernamentales (ONGs), podrían desempeñar un papel de mediación activo, sin embargo, aún sin contar con un análisis empírico, se da por sentado que para cumplir con éxito su misión, estas organizaciones deben luchar por mantener su independencia de las instituciones sociales dominantes, para así buscar la forma más efectiva de afianzar su autonomía y al mismo tiempo movilizar recursos financieros y apoyos políticos que redunden en beneficios de los trabajadores informales en general y del sector comercial no estructurado en particular ( Castells y Portes, 1989).

Así, a manera de conclusión se menciona que el comercio como actividad económica tiene sus antecedentes en las primeras manifestaciones de la cultura, cuando se comprendió la importancia de realizar intercambio de objetos y productos para la satisfacción de las necesidades.

Entre las diversas formas que se conocen de realizar este intercambio, se encuentran aquellas que se realizan en espacios no destinados para ello por las normas socioeconómicas, legales e incluso civiles de una sociedad, entre las que se ubica el comercio ambulante.

Éste, como producto del proceso histórico de la división social del trabajo, se encuentra profundamente ligado a la historia económica de los pueblos de América Latina, sobre todo en México, donde esta actividad es tan antigua como la propia historia de la urbe por sus profundas raíces históricas (Contreras, 1988; DDF, 1997).

Así, a lo largo del capítulo se desarrolla el devenir de esta peculiar forma de intercambio comercial en la Ciudad de México, en un período aproximado de seis siglos, del año 1521 al año 2003, lo que permite conocer las principales relaciones presentes en el acto de compraventa ambulante en el ámbito económico, sociopolítico, e incluso legal, para dar lugar así, a una mejor comprensión del fenómeno del ambulante en general y en el Centro Histórico de la Ciudad de México en particular.

Para ello se parte de la ubicación de los componentes básicos del comercio ambulante en sus diversas manifestaciones a lo largo de la historia de México. Así, se muestra que parte de sus antecedentes se pueden ubicar, inicialmente, en el *tianquiztli* de la sociedad azteca, sobre todo en la ubicación de los espacios en donde se ejercía el comercio prehispánico, en la estructura para expender sus productos y en la función de traficantes de comercio exterior de los *Pochtecas* y como buscadores de nuevos mercados.

Se resalta que en este período las expectativas de realización comercial eran económicas, religiosas, políticas y sociales, además de estar encaminadas a incrementar el bienestar material de la población, extender, por medio del comercio que ejercían los *Pochtecas*, el Imperio Azteca y solicitar la colaboración de sus dioses; es decir, todo acto de comercio iba de acuerdo a la cosmovisión que tenían del mundo y del hombre.

También se destaca que al iniciar el período de la conquista, se da una forma diferente de hacer el comercio, donde la motivación primordial es el establecimiento de una economía mercantil, sintetizada en la plaza – mercado, de donde surgen dos sujetos comerciales llamados el *Buhonero* y el *Libremesillero*; quienes se consideran el antecedente principal de lo que actualmente se denomina vendedor ambulante.

Asimismo, se señala que debido, por un lado, a la emisión de permisos por parte del Ayuntamiento de la Ciudad para colocar mesas y sillas libremente dentro de la plaza – mercado y, por otro, a la conducta recurrente mostrada por el *libremesillero* de saturar el espacio físico de la plaza – mercado; éste pasó a establecerse alrededor del perímetro de ésta y dio lugar así, a la formación del corredor comercial, que al paso de la historia se transformaría, junto con la plaza- mercado en lo que se conoce actualmente como mercado público. Entonces, el *libremesillero* pasó a ser parte de los vendedores instalados en las zonas adyacentes a la plaza – mercado, mientras que el *buhonero* formó parte de los vendedores itinerantes en mercado, calle y parques.

Se explica, además, cómo este vendedor ubicado en lugares adyacentes al mercado público siguió un proceso de disociación de su lugar de operación comercial y, junto con el vendedor itinerante pasó a ocupar espacios de uso público distintos a los destinados al ejercicio comercial, como calles, plazas, parques, etc., adquiriendo con esto una dinámica económica y social propia. Pasando a denominárseles genéricamente: *Vendedores Ambulantes*.

Por otro lado se menciona que a menudo se confunde el análisis en torno al comercio ambulante, por la ilegalidad que en teoría supone esta actividad, sin embargo, autores como Tokman (1995) y Jaime, Campos e Iglesias (2002), mencionan que el ejercicio del comercio ambulante es una manifestación de la disfuncionalidad del marco institucional en el que se pretende inscribir a todas las actividades económicas del país y también de la incapacidad del gobierno de generar reglas claras en el ámbito económico, que pueden percibirse en la realidad cotidiana a regulaciones y controles que dan amplio espacio para la discrecionalidad que entorpece la actividad económica y en los que sólo se evidencia la incapacidad gubernamental para hacer cumplir la ley, partiendo de que no se cuentan con elementos y argumentos jurídicos contundentes que invaliden esta actividad, sobre todo porque existe un enorme vacío jurídico en el marco constitucional mexicano y además, porque la ilegalidad se encuentra no sólo en el sector informal, sino en todo el sistema económico del país, que va desde la actividad criminal, hasta la evasión fiscal de las grandes empresas, donde por el contrario, la situación prevaleciente en el sector informal equivale a la operación en una zona gris entre la clandestinidad y la legalidad, donde el ambulante se erige como uno de los resultados de operar de manera informal, pero no necesariamente su causa, siendo su principal característica su incapacidad real de incumplir con los reglamentos, que aún teniendo la intención de hacerlo, no podría dado el escaso excedente que genera.

Con todo, sin duda parte del costo de la legalidad puede ser eliminado mediante un proceso de desregulación y simplificación, pero existen límites establecidos por la protección de los intereses generales de la población y en particular por los de los trabajadores formales. Siendo los primeros, aplicables a regular las condiciones sanitarias, de seguridad, de uso del bien común, entre otras, y los segundos dirigidos a garantizar derechos humanos fundamentales.

Por lo que se debe de tomar en cuenta, que en mucho, la existencia de la informalidad radica en la naturaleza de la intervención del gobierno, que se traduce en legislación inadecuada, largos y engorrosos procedimientos, una burocracia ineficiente y sobre todo una enorme corrupción que no permite avanzar en la búsqueda de soluciones favorables para los comerciantes y para la sociedad en general.

Finalmente se aborda la enorme gama de implicaciones sociales que conlleva la actividad comercial ambulante y que entre otras cosas lo conducen a ser considerado, desde una posibilidad de subsistencia, de ocupación y empleo, hasta una fuente de enriquecimiento ilícito, evasión fiscal o eslabón principal de una larga cadena de corrupción en el país y que en mucho han agudizado su problemática social.



# Metodología

## Capítulo 6

### 6.1 Objetivo General:

Conocer si existe correspondencia entre la satisfacción laboral y las expectativas de vida de los comerciantes ambulantes y lo que teóricamente se ha establecido.

### 6.2 Objetivos Particulares:

- 1) Determinar si la satisfacción laboral tiene una influencia importante en las expectativas de vida en el ámbito laboral, personal, familiar y organizacional de los comerciantes ambulantes.
- 2) Evaluar cuáles de estas expectativas están más influenciadas por la satisfacción laboral.
- 3) Determinar si las expectativas basadas en la satisfacción laboral se han alcanzado o no.

### 6.3 Objetivos Específicos:

- 1) ¿Están satisfechos con su trabajo los comerciantes ambulantes?
- 2) ¿A qué se puede atribuir la satisfacción?
- 3) ¿La satisfacción laboral ejerce una influencia significativa sobre las expectativas laborales, personales, familiares y gremiales de los comerciantes ambulantes?.
- 4) ¿En qué expectativas ejerce mayor influencia la satisfacción laboral?
- 5) ¿Están vinculadas entre sí las expectativas laborales, personales, familiares y gremiales de estos trabajadores?.

### 6.4 Problema de Investigación:

¿Existirá correspondencia entre la percepción de la satisfacción laboral y las expectativas de vida de los comerciantes ambulantes del perímetro “A” del Centro Histórico de la Ciudad de México y lo que teóricamente se ha descrito?.

### 6.5 Tipo de Investigación:

Estudio de Campo con carácter exploratorio (Festinger; Katz, 1979; Bisquerra, 1989)

## **6.6 Área:**

Psicología Social

## **6.7 Diseño:**

Se aplicó un diseño *No Experimental de tipo Ex - post – facto*, debido a que los sujetos son auto seleccionados, a que no existe manipulación, aunque sí control de variables y porque es un estudio de carácter exploratorio (Campbell; Stanley, 1975).

## **6.8 Muestreo**

No probabilístico de tipo intencional; ya que los participantes fueron elegidos de acuerdo a los fines de la investigación. Considerándose así a la persona sola (o asociada) en un negocio, que no contrata trabajadores a sueldo apoyándose exclusivamente en la fuerza de trabajo no pagada (familiar o no), y que dispone de sus propias herramientas o medios de producción; lo cual le permite trabajar con independencia de un patrón y vincularse directamente con los clientes (Kerllinger, 1975; INEGI, 1997).

## **6.9 Sujetos**

Se seleccionó una muestra de 80 comerciantes ambulantes de sexo masculino, que se ubicaran en un rango de edad entre los 25 y 34 años, que tuviesen hijos, trabajaran por cuenta propia y con un mínimo de cuatro años siendo comerciantes ambulantes (INEGI, 1990).

## **6.10 Instrumento**

Se utilizó como instrumento de investigación una entrevista semiestructurada (ver anexo), aplicada de forma individual a cada sujeto de la muestra. Se eligió este tipo de instrumento, porque su uso permite llevar el seguimiento del estudio, además de dar al entrevistado la libertad para seleccionar la clase de eventos que desee reportar (Bisquerra, 1989; González Rey, 1997; Quivy; Campenhoudt, 2001). Las preguntas fueron diseñadas para que en cada caso, se obtuviese información sobre los tópicos de la investigación.

## **6.11 Escenario**

El escenario asignado para realizar la investigación fue el perímetro A del Centro Histórico de la Ciudad de México que abarca un área conformada por las calles de Perú y Apartado h(al norte); Anillo de Circunvalación (al oriente); Fray Servando Teresa de Mier y José Ma. Izazaga (al sur) y Eje Central Lázaro Cárdenas (al poniente) (Torres Jiménez, 1999).

## **6.12 Procedimiento**

Ya en el escenario asignado para la investigación se les dijo a los sujetos seleccionados lo siguiente:

"Buenas tardes: soy psicóloga y estoy realizando un estudio con comerciantes ambulantes. ¿ Me puede ayudar a responder algunas preguntas sobre su trabajo y lo que espera obtener de él en el ámbito laboral, personal, familiar y gremial?. No vengo de parte del gobierno, ni de la policía; los datos que me proporcione serán confidenciales y anónimos".

Si el comerciante accedía a participar, se procedía a la aplicación de la entrevista individual, requiriendo para ello de un entrevistado y un entrevistador, mismo que asentó por escrito las respuestas referidas por el interrogado.

Si la persona no deseaba participar, se buscaba alguna otra persona que estuviera dispuesta a responder a la entrevista.

Finalmente, se les agradecía su participación.

## **6.13 Análisis de Resultados**

Para el análisis de los resultados se estableció la técnica de Análisis de Contenido por Categorías basado en la propuesta de Laswell (1942); Selltiz; Wrightsman y Cook (1980); Bisquerra (1989); Mckernan (1999) y Quivy y Campenhoudt (2001), el cual incluyó inicialmente un Análisis de frecuencias para codificar la información obtenida y constatar si ésta puede o no incluirse en categorías diseñadas a priori que coinciden con las exigencias teóricas de los conceptos que se desean evaluar; y posteriormente, la formulación de nuevas categorías para incluir la información significativa no prevista que arroje la investigación, con el mismo procedimiento estadístico.

## Capítulo 7

### Resultados

Los resultados se distribuyeron principalmente en Categorías Generales a priori y en Categorías Generales a posteriori. Para las primeras se contemplaron : *Satisfacción Laboral, Expectativas Laborales, Expectativas Personales, Expectativas Familiares y Expectativas Gremiales*. Para las segundas se consideró: *Expectativas Económicas, Salud e Insatisfacción Laboral*.

Para evaluar la información, se codificaron las respuestas dadas por los sujetos en cada una de las subcategorías que integraron las categorías generales, las cuales coincidieron con las exigencias teóricas de los conceptos a evaluar.

Se consideró a cada subcategoría como el 100% y los valores fueron derivándose a partir de este porcentaje en función de la frecuencia de aparición de las respuestas. Destacando así los siguientes resultados para los 80 entrevistados:

#### A. CATEGORÍAS GENERALES APRIORI:

##### 7.1 SATISFACCIÓN LABORAL

SUBCATEGORÍAS	PORCENTAJE	DESCRIPCIÓN
Aspectos y Actitudes positivos en relación al trabajo	92%	Este trabajo les permite ser dueño de sus negocio en lugar de trabajar para otros.
	90%	Es una actividad digna y les permite obtener recursos para sostener a sus familias.
	71%	Es una opción de sobrevivencia y desarrollo
	83%	No existe presión de algún supervisor o patrón.
	80%	No tienen la incertidumbre de que los corran
	76%	Es mucho mejor trabajar con libertad.
	70%	Nadie los explota, porque no hay a quién entregarle cuentas.
	63%	Aunque haya necesidad de faltar, nadie les descuenta o los despide.
	50%	Es un trabajo relativamente tranquilo.
	36%	Piensen que si sus padres salieron adelante siendo vendedores ambulantes, ello también lo harán.
23%	Les gusta vender y tratar con las personas	
10%	Dicen que es un trabajo agradable.	

SUBCATEGORÍAS	PORCENTAJE	DESCRIPCIÓN
Contenidos positivos y Rutinas de Trabajo	95%	Cualquier persona puede hacer este trabajo, pues no es necesario tener habilidades especiales para hacerlo.
	88%	El trabajo es muy dinámico por la cantidad de gente con la que se tiene que tratar.
	80%	El trabajo no es tan rígido como otros en los que hay que llevar uniforme o cumplir con un horario estricto.
	76%	El horario es abierto y flexible; aunque si llegan temprano, les toca una mejor ubicación para vender.
	60%	Ellos deciden cómo variar la rutina de trabajo
	48%	No existe una forma única de realizar el trabajo
Características individuales	30%	Puede ser menos rutinario que otros trabajos.
	93%	Se han vuelto un poco más tolerantes a las personas, los compañeros y a las situaciones.
	88%	Han aprendido a desarrollar habilidades de negociación.
	80%	Deben ser creativos, para poder vender más
	70%	Han flexibilizado sus posturas para vender en la calle.
	65%	Deben mostrarse seguros y alertas a la hora de vender y para cuidar la mercancía.
	60%	Dijeron que al inicio les dio pena y temor de vender, pero que al paso del tiempo y ya con la experiencia, se dieron cuenta de que no es difícil hacerlo.
	64% (casados)	En algunas ocasiones lamentan mucho no tener otro empleo, pero vender en las calles les ha permitido salir adelante.
24% (unión libre)	Esperan establecerse en la formalidad o vender únicamente los fines de semana.	
12% (solteros)	Creen que seguir vendiendo en la calle por algunos años les redituará buenas ganancias, para que en el futuro ya no tengan que hacerlo.	
6%	Consideran que pueden lograr casi todos sus objetivos en este tipo de trabajo	

SUBCATEGORÍAS	PORCENTAJE	DESCRIPCIÓN
Relaciones dentro del ámbito de trabajo	95%	No tiene amistades estrechas entre sí, pero si alguien tiene una emergencia, todos los demás cooperan y apoyan económicamente a los familiares o deudos.
	88%	Todos se respetan mutuamente al no invadir el lugar asignado a cada uno para trabajar mejor.
	75%	Se cuidan mutuamente en los casos de tener que dejar solo el puesto en caso de necesidad, robo y de los operativos delegacionales.
	60%	Manifestó que difícilmente establecerían relaciones interpersonales con alguien de ahí.
	45%	Dijo que es difícil que las relaciones con los demás mejoren por la excesiva competencia que tienen. Señaló que sus mejores amigos los ha encontrado vendiendo en la calle.
	20%	
	16%	Espera mejorar sus relaciones con los demás, en beneficio de los demás y del suyo propio.
Relaciones fuera del ámbito de trabajo	60%	Ha notado que al llegar a sus hogares disfrutan más la compañía de sus familias
	40%	Trata de optimizar el tiempo que pasa con sus hijos y con sus parejas.
	28%	Después de ver tanta “bronca” en la calle, sólo se sienten seguros y tranquilos cuando llegan a sus hogares.
	10%	Buscará descansar más de un semana.

## 7.2 EXPECTATIVAS LABORALES

SUBCATEGORÍAS	PORCENTAJE	DESCRIPCIÓN
Nivel de actividad	94%	En general el trabajo es muy sencillo. Salvo en días festivos, casi todos los días son iguales.
	90%	Las actividades son sencillas, lo difícil es convencer a la gente de comprar.
	88%	Todos los días hay que llegar entre las 9:00 y las 10:00 a.m., después se saca el puesto de la bodega, se arma y se acomoda la mercancía. Entre las 14:00 y las 16:00 hrs. Se compra algo para comer, y entre las 19:00 y las 21:00 hrs. se van a sus casas. En los intervalos sólo hay que esperar a que la gente compre.
	12%	Llegan alrededor de las 10:00 a.m. y se van a las 19:00 hrs. en promedio, pues pagan 60 pesos a la semana a alguna persona para que se encargue de poner y quitar su puesto.
Continuar igual	90%	Desea ampliar y diversificar su negocio
	75%	Si no puede ampliar su negocio, entonces buscará formalizar el que tiene.
	60%	Ha considerado cambiar de ocupación o buscar un trabajo alternativo a éste.
	15%	Posee otro trabajo y adicionalmente venden en la calle.
	5%	Buscará otro trabajo próximamente.
Mantener su independencia	85%	No tiene chiste trabajar para otros.
	75%	Porque los salarios son muy bajos y aunque trabajes más no hay forma de incrementar la ganancia.
	66%	Porque trabajar en otro lado es muy incierto.
	60%	Porque prefieren ser su propio patrón.
	50%	Prefiere trabajar a su propio ritmo y con sus propios recursos.
	41%	Porque el trabajar en otra cosa, implicaría agradecerle a alguien más el que les den trabajo.
	40%	Porque están próximos o acaban de cumplir 30 años y no es tan fácil conseguir un buen trabajo en otro lugar.
	32%	Aunque es difícil porque no hay seguro o aguinaldo, pero en el fondo es mejor.
	8%	Nunca he trabajado para otros.

SUBCATEGORÍAS	PORCENTAJES	DESCRIPCIÓN
Abandonar su negocio	88%	No. Buscarán seguir vendiendo en la calle.
	80%	No. Porque han invertido mucho dinero para tener su puesto y porque es mejor así.
	70%	No. Confía en que saldrán adelante con su propio negocio.
	50%	Quizá buscaría otro trabajo, pero no dejarían de vender en la calle.
	25%	A veces sí, porque la gente piensa que el vendedor ambulante es sinónimo de ser ladrón.
	13%	Sí. Porque en ocasiones la gente se porta grosera y prepotente con ellos.
	9%	Sí. Porque últimamente se enferman mucho.
Buscar otro trabajo	95%	No. Nadie puede vivir con el salario mínimo
	80%	No. Porque ya pasó el tiempo en el que pudieron adquirir un buen trabajo.
	71%	No. Porque no hay trabajo en ningún lado.
	56%	Tal vez en otro trabajo se sientan mejor, pero seguramente no ganarían lo mismo.
	44%	Si pudiese encontrar algún empleo flexible, quizá sí, pero es difícil
	20%	No. Me gusta este trabajo y lo prefiero a cualquier otro.
	8%	No. Nunca he pensado hacerlo.



### 7.3 EXPECTATIVAS PERSONALES

SUBCATEGORÍAS	PORCENTAJE	DESCRIPCIÓN
Motivación de logro	90%	Desea ampliar y en el futuro formalizar su negocio
	83%	Desea adquirir una casa propia
	80%	Espera alcanzar un mejor nivel de vida
	80%	Desea que sus hijos estudien una carrera profesional
	60%	Se consideran buenos vendedores y aptos para lograr sus metas
	54%	Espera dejar de vender en la calle dentro de algunos años
	39%	Se conforma con que le alcance para cubrir sus necesidades actuales.
	22%	Creen que lograrán sus objetivos primordiales en su propia vida y en la de su familia
Reconocimiento	94%	Considera que no hay mucho que reconocer en este tipo de trabajo.
	72%	No cree que con este trabajo pueda lograr todas sus aspiraciones.
	65%	Piensa que si hubieran seguido estudiando sí tendrían algún motivo de reconocimiento, no estarían vendiendo en la calle y estarían en un trabajo menos degradado.
	50%	Desean ser reconocidos como personas honestas y trabajadoras y no por el tipo de trabajo que tienen.
	24%	No importa el reconocimiento, simplemente desean trabajar y salir adelante.
	15%	No cree que se les reconozca algo.
Responsabilidad	95%	Se debe tener la misma responsabilidad que con los demás empleos
	85%	Tener un negocio implica una gran responsabilidad
	78%	Se debe tener mucha responsabilidad con los pagos para poder vender (mercancía, bodega, lugar asignado, cooperación y permisos).
	69%	Sólo siendo responsables con su trabajo, podrán sacar adelante a sus familias.
	59%	Como no es un trabajo obligatorio, se debe ser más responsable.
	40%	Se han vuelto más responsables a partir de que son vendedores ambulantes.
	18%	Dice que no es más responsable que antes
	8%	Es menos responsable que antes de vender en las calles.

SUBCATEGORÍA	PORCENTAJE	DESCRIPCIÓN
Autodesarrollo	90%	Espera ser comerciante formal en el futuro
	84%	Espera diversificar su negocio en poco tiempo
	83%	Quiere adquirir una casa propia
	80%	Desea elevar su nivel de vida
	50%	Desea que sus hijos estudien en escuelas particulares
	40%	Ha adquirido un automóvil.
	36%	Exalta la autonomía como la mejor forma de autodesarrollo
	10%	Mencionó que sale más seguido de vacaciones

#### 7.4 EXPECTATIVAS FAMILIARES

SUBCATEGORÍAS	PORCENTAJE	DESCRIPCIÓN
Hijos	98%	No. Desea que estudien y se dediquen a otra cosa
	95%	No. “Por eso me estoy fregando yo, para que ellos no tengan que estar aquí”
	86%	No. Porque estar en la calle es muy denigrante, no por el trabajo, sino por el sistema.
	77%	No. Porque la calle es muy difícil en todos los sentidos.
	60%	No. Deseo que aprendan de la calle, pero que no vivan de ella.
	50%	No. Y haré todo lo que esté en mi mano para evitarlo.
	45%	No. Deseo cosas mejores para ellos
	11%	No. Pero, si lo desean hacer, lo respetaría
Pareja	85%	Sí. Porque entre los dos es más fácil enfrentar los gastos y salir adelante
	77%	Sí. Porque tienen más iniciativa y son mejores administradoras.
	70%	Sí. Porque la situación económica es muy difícil
	50%	Sí. Ya vendía cuando la conocí, aunque no aquí.
	36%	Sí. Ya vende calles adelante.
	30%	Sí. Ya lo hablaron y lo hará dentro de poco
	27%	No quisiera, pero lo más probable es que sí tenga que hacerlo.
	24%	No. Ella ya tiene bastante trabajo en la casa y con los niños.
	18%	No. Porque no creo que aguante el ritmo de vender en las calles.
10%	No. No quiero que ella esté en este ambiente.	

## 7.5 EXPECTATIVAS GREMIALES

SUBCATEGORÍA	PORCENTAJE	DESCRIPCIÓN
Futuro del comercio ambulante	90%	Seguramente se incrementará porque hay mucho desempleo
	85%	No puede desaparecer, porque el gobierno no ha creado opciones de empleo
	80%	No puede desaparecer porque el gobierno y la sociedad se benefician y lo alimentan
	72%	Va a aumentar porque hay mucha corrupción y después con menos razón lo van a controlar
	60%	No son tan informales, pues pagan sus permisos y sus tarjetas de consumo de luz en el banco
	50%	No va a desaparecer, porque la gente va a comprar al centro en gran medida para adquirir artículos con los ambulantes
	41%	Se va a complicar más con el pretexto de la remodelación de las calles.
	38%	Va a aumentar, porque es una “solución” al desempleo Siempre ha existido y no creen que alguien acabe con él.
	30%	Si el gobierno pensara acabar con él, tendría que legislarlo
26%	Seguirá creciendo sin medida.	

## B. CATEGORÍAS GENERALES A POSTERIORI

### 7.6 EXPECTATIVAS ECONÓMICAS

SUBCATEGORÍA	PORCENTAJE	DESCRIPCIÓN
Recursos económicos obtenidos	95%	Sólo ganan bien quienes trabajan hasta 60 horas a la semana
	65%	Hay ocasiones en las que ganan en unos días, lo que en otro trabajo ganarían en un mes.
	60%	Aunque no gane mucho, lo importante es poder pagar el permiso o el lugar para vender
	56%	La ganancia es muy variada, pero sí hay días en los que se gana muy bien.
	44%	En general se gana poco
	30%	Ahora ganan un poco más con el pago bancario al gobierno de la ciudad.
	28%	Para ganar más, procuran vender sólo artículos de temporada
	20%	Gana para cubrir sus necesidades básicas

## 7.7 SALUD

SUBCATEGORÍA	PORCENTAJE	DESCRIPCIÓN
Estado físico y mental	75%	Les preocupa no tener seguridad social para ellos y sus familias
	69%	Les preocupa que en el futuro puedan enfermar y ya no puedan vender
	60%	Piensa que este tipo de trabajo es muy riesgoso para la salud física y mental
	45%	Creen que pasar tanto tiempo sentados o de pie y a la intemperie ha afectado su salud.
	34%	El clima y sobre todo la mala alimentación les ha provocado enfermedades, aunque no graves por ahora.
	20%	Cuando se enferman, algún familiar tiene que trabajar en su lugar, para no perder su espacio de venta
	14%	Se atiende de los “nervios”
	1%	Se ha tenido que afiliarse al Seguro Social

## 7.8 INSATISFACCIÓN LABORAL

SUBCATEGORÍAS	PORCENTAJE	DESCRIPCIÓN
Aspectos y Actitudes negativos en relación al trabajo	60%	No son ambulantes por gusto, sino por necesidad
	56%	No les agrada ser vendedores ambulantes, pero como no quisieron estudiar una carrera, no les quedó otra opción.
	46%	Ya habían trabajado como obreros, pero los salarios que ganaban eran muy bajos.
	40%	Ya tenía tiempo de ser desempleado y sólo aquí encontró trabajo
	34%	Trabajó en la Delegación Cuauhtémoc en programas de reordenamiento del comercio en vía pública, pero ganaban muy poco y se volvieron vendedores ambulantes
	30%	No sabía hacer otra cosa
	8%	Es una entrada adicional de dinero para ellos. No su trabajo principal
Contenidos negativos y rutinas de trabajo	85%	Lo peor de este trabajo son los operativos policíacos
	72%	El trabajo es poco motivante
	60%	Es un trabajo muy repetitivo
	50%	El clima es a veces lo que más afecta
	46%	La alimentación es muy mala
	40%	Es un trabajo que no genera desafíos
36%	Es un trabajo poco demandante	

SUBCATEGORIAS	PORCENTAJE	DESCRIPCIÓN
Relaciones dentro del ámbito de trabajo	90%	No acostumbran establecer relaciones estrechas de amistad con sus compañeros
	83%	No se consideran amigos, sólo compañeros
	76%	Se ayudan y cuidan mutuamente cuando se presenta algún operativo delegacional, porque así lo han establecido entre todos.
	68%	Difícilmente se pueden establecer relaciones interpersonales
	60%	La relación no va más allá del saludo o dar cambio
	50%	Se reúnen en las juntas convocadas por el líder, pero nunca por iniciativa de ellos
	44%	Generalmente la relación con los clientes es muy distante
	40%	Son muy pocos los contactos realmente agradables que se llegan a tener
Relaciones fuera del ámbito de trabajo	95%	No conviven mucho con la familia, debido a que pasan la mayor parte del día fuera de casa.
	78%	La convivencia con sus parientes y amigos se ha reducido notablemente por el poco tiempo libre que les queda.
	60%	Prefieren descansar cuando están en sus casas, en vez de pasear con la familia
	50%	Han optado por llevar a sus hijos a trabajar con ellos para tenerlos cerca y vigilarlos
	20%	Los pocos periodos vacacionales que han tenido los han planeado con mucho tiempo de anticipación.
	15%	Descansan los días que saben no habrá mucha venta

## Discusión

### CAPÍTULO 8

A partir de los resultados derivados del Análisis de la información, se deriva que los aspectos que reportaron los sujetos en relación a la *Satisfacción Laboral*, entendida ésta como *el entramado en el que convergen aspectos y actitudes positivas en relación al trabajo, las características individuales y las relaciones dentro y fuera del ámbito de trabajo* (Blum y Naylor, 1977; Bravo, et. al, 1996), fueron los siguientes:

- a. Son dueños de sus propios negocios
- b. No están bajo el mando o la supervisión de otros
- c. Nadie los explota
- d. Trabajan a su propio ritmo y con sus recursos
- e. No tienen que rendirle cuentas a nadie
- f. No existe la incertidumbre de perder el empleo
- g. En ocasiones pueden ganar más que en otros trabajos
- h. Es un trabajo flexible en varios aspectos (horarios, asistencia, vestuario)
- i. No se requiere tener condiciones o habilidades especiales para realizarlo
- j. Es una opción válida de desarrollo personal y familiar
- k. Aunque en general no se establecen relaciones estrechas de amistad, cuando se presenta alguna emergencia o fallecimiento todos apoyan a los familiares o deudos
- l. Es un trabajo relativamente tranquilo
- m. Es mejor trabajar en esto, que ser desempleado
- n. Con este trabajo pueden sacar adelante a sus familias
- o. Pueden aspirar a tener un negocio formal
- p. Les permite tratar con una gran cantidad de personas
- q. Se han vuelto más responsables y comprometidos con su trabajo
- r. Disfrutan más la compañía de sus familias después de ver tanta “bronca” en la calle.

Esto se relaciona con lo descrito por Souza y Tokman (1976 a 1978, cit. por Tokman, 1995) y Zapata (2000), quienes dicen que en un contexto económico enmarcado por la caída de los salarios reales, la estrechez del mercado laboral, la pobreza, el despido masivo de trabajadores, el recorte del gasto social y la abreviación de la mano de obra, entre otros factores, es lógico que el comercio informal sea una posibilidad inmediata de subsistencia económica y de ocupación para un importante sector de la población.

También se vincula con lo aducido por Blanch (1996) y Peiró (1996), en el sentido de que el trabajo puede ser una fuente de oportunidad para la interacción con otras personas fuera del ámbito familiar que puede enriquecer la vida extra laboral y con la función del trabajo de transmitir normas, creencias y expectativas sociales relacionadas con el mismo trabajo, la familia, la política, la economía, etc.

Y también con la valoración instrumental o extrínseca que se le da al trabajo; es decir, la valoración basada en el dinero que aporta o como un medio para alcanzar un fin, porque a través de él se accede a los bienes materiales y se “garantiza” la tranquilidad futura, así como el hecho de que al trabajo por cuenta propia se le otorga mayor dedicación y un fuerte compromiso como lo manifiestan Salanova y Peiró (1991), Blanch (1996) y Pérez (1996).

En cuanto a las *Expectativas Laborales*, entendidas como: *la consideración sobre el nivel de actividad, el continuar igual, mantener la independencia, abandonar su negocio o buscar otro empleo* ( INEGI, 1990), mencionaron que en general el trabajo es sencillo y poco desafiante; cuya principal demanda es convencer a la gente de comprar y, que aunque es tedioso, desean permanecer en él, ampliar y diversificar su negocio manteniendo en la medida de lo posible su independencia; pues consideran que “trabajar para otros es muy incierto”, que “en otro trabajo no se sentirían igual”, que “no abandonarían su negocio por todo lo que han invertido en él”, porque “ confían en salir adelante” y porque “aunque tuviesen otro trabajo, no dejarían de vender en la calle, pues no ganarían lo mismo”; lo que se relaciona positivamente con lo dicho por Werther y Davis (1986), quienes expresan que la autonomía, la responsabilidad, la flexibilidad de horario, trabajo o funciones, así como la propia ganancia contribuyen a que las personas puedan sentirse más satisfechas con su trabajo. Y con la concepción del trabajo como un medio de expresión del yo o autodesafío, en el que se prueba la personalidad al enfrentarse a la resolución de problemas con iniciativa y flexibilidad como lo manifestó Béjar (1989).

Para las *Expectativas Personales*, que incluyeron *la motivación de logro, el reconocimiento, la responsabilidad y el autodesarrollo* (García; Bedolla, 1997), señalaron que si bien mediante su trabajo han logrado metas como “adquirir un auto”, “inscribir a sus hijos en escuelas particulares”, “ salir de vacaciones, aumentar su responsabilidad y ocuparse en algo, desean ser reconocidos como personas honestas y trabajadoras y no tanto por el tipo de trabajo que desempeñan, mencionando en ese sentido que “no hay mucho que reconocerle al comercio ambulante” y que “dudan de poder alcanzar todas sus aspiraciones con este tipo de trabajo”.

En ese sentido autores como Korman y Berger (1978), mencionan que cuando las personas creen o sienten que su trabajo no puede satisfacer sus necesidades justa y equilibradamente, quizá se deba a cuestiones de autoconcepto, autovaloración y autoimagen. En este caso, los entrevistados mencionaron que si hubiesen estudiado una carrera, tendrían algún motivo de reconocimiento, no estarían vendiendo en la calle y seguramente se dedicarían a algo menos degradante, lo que se relaciona con lo dicho por Tironi (1989, cit. por Tokman, 1995), quien menciona que los trabajadores de la economía informal, en general, asumen su situación como un fracaso personal y no como efecto de una estructura social arbitrariamente injusta.

Para el caso de las *Expectativas Familiares*, referidas a *las razones por las que les gustaría o no que sus hijos o su pareja continuaran con el mismo trabajo* (INEGI, 1990), la muestra dio una respuesta dicotómica. *No*, cuando se trataba de sus hijos, y *Sí*, para el caso de la pareja.

En cuanto a lo primero, rechazaron desear que sus hijos se dediquen al comercio ambulante porque esperan que estudien, terminen una carrera, alcancen una mayor preparación y puedan contar con otro tipo de trabajo. En este caso mencionaron razones como “No deseo que ellos estén aquí; por eso me estoy fregando yo”, para que ellos vivan de otra cosa”, “No, porque la calle es algo muy denigrante, no por el trabajo, sino por el sistema” y “No, porque la calle es muy difícil en todos los sentidos”.

Referente a la pareja, argumentaron que “Sí, porque entre los dos es más fácil solventar los gastos y salir adelante”, “Sí, porque ellas tienen más iniciativa y son mejores administradoras”, “Sí. Ya vende calles más adelante” y “No, pero la situación económica está muy difícil y quizá tendrían que hacerlo”.

Esto reafirma los datos mostrados por Castells y Portes (1989), quienes señalan que el trabajo en el comercio ambulante tiende a poseer características que pueden subsumirse en el rótulo de trabajo degradado; y con los datos de La Encuesta Nacional de Economía Informal ( INEGI, 1990), donde se menciona que los trabajadores informales no desean y harían todo lo que estuviese en sus manos para evitar que sus hijos e incluso sus parejas fuesen vendedores ambulantes; aunque para el caso de estas últimas, el rechazo no fue tan tajante.

Para el caso de las *Expectativas Gremiales*, entendidas como *la consideración que tienen los entrevistados sobre el futuro del comercio ambulante en el Centro Histórico de la Ciudad de México* (INEGI, 1990), consideran que éste, “seguramente aumentará porque hay mucho desempleo”, que “no puede desaparecer, porque el gobierno no ha creado verdaderas opciones de empleo”, que “va seguir existiendo porque el gobierno y la sociedad se benefician y lo alimentan ”.

En relación con lo anterior, Castells y Portes (*ibidem*), señalan que el comercio ambulante, como un todo, tiende a desarrollarse bajo los auspicios del gobierno, pues éste, sea local, municipal o federal, tolera y hasta estimula las actividades económicas informales como una forma de resolver conflictos sociales, promover patronazgos políticos, reducir la tasa de desempleo abierto y para poder brindar así una “solución” barata y fácil a la crisis económica y social.

Para el caso de las *Expectativas Económicas*, referidas a *los recursos económicos obtenidos de la venta en las calles*, los entrevistados reportaron que “ la ganancia puede ser mayor, dependiendo del número de horas que dediquen al trabajo; que puede ir de 6 hasta 60 horas a la semana”; que “en ocasiones ganan en una semana lo que en otros trabajos ganarían en un mes”; que “ Ahora ganan un poco más porque hacen un pago único al gobierno del D. F. para que los dejen vender y no el pago diario a su líder”; además, que “para ganar más, sólo venden artículos de temporada” y “que no es tanto lo que ganan, sino que trabajan tranquilos”.

En este sentido, Páramo y Velásquez (2002) mencionaron que el comercio informal arroja ganancias diarias de hasta 500 mil pesos diarios, tan sólo por la renta de espacios, señalando además, que puede pensarse que los ingresos percibidos por los vendedores pueden ser no tan escasos; sin embargo Souza y Tokman (1976 a 1978, cit. por Tokman,



1995), señalan que sí existen personas ocupadas en el sector informal que reciben ingresos superiores a los recibidos por algunos grupos de empleados en el sector formal, pero que ésta no es la situación de la mayoría de los ocupados informales.

En cuanto a la categoría *Salud*, entendida como *el estado físico y mental*; el grupo reportó que “les preocupa no tener seguridad social”, así como dado que pasan mucho tiempo sentados o de pie, a la intemperie y muy mal alimentados les preocupa ¿qué van a hacer? cuando enfermen y ya no puedan trabajar; que “desafortunadamente, es un trabajo muy riesgoso”; Sin embargo, son muy pocos los que se han afiliado al IMSS.

Al respecto, Carruthers (1978), Neffa (1990) y Peiró (1992), mencionan que si las condiciones físicas o sociales contractuales en las que se lleva a cabo el trabajo resultan inadecuadas para las personas que lo realizan, generan en ellas daños a la salud a corto, mediano y largo plazo, además de vulnerabilidad física, emocional, económica y social.

Finalmente, se presenta la categoría *Insatisfacción Laboral*, en la que las personas entrevistadas reportaron no sentirse satisfechas con este trabajo debido en primer lugar, a que no lo habían elegido, a que lo hacían, no por gusto sino por necesidad, al desempleo prolongado y por no haber querido estudiar; en segundo, porque los operativos delegacionales son cada vez más difíciles de tolerar, por lo escaso y repetitivo de las tareas, el clima, la contaminación, el tipo de alimentación, la falta de desafíos y motivación; en tercero, el no poder estructurar otros ámbitos de la vida a causa del trabajo, pues al tener que pasar la mayor parte del día y casi toda la semana, fuera de sus hogares, ha reducido significativamente la convivencia con sus familias y amigos; en cuarto lugar, distan de considerar su trabajo como una actividad que les proporcione identidad personal, reconocimiento social, sentido y propósito a sus vidas o contactos sociales agradables; y finalmente, que la relación entre los propios vendedores se enmarca en un plano meramente superficial, pues hay ausencia de amistad profunda y estrechez en las relaciones; pues éstas se circunscriben a respetar y tolerar a los demás en la medida de lo posible.

Esto refrenda lo dicho por Martínez (1997) y González y Martínez (2001), en el sentido de que el trabajo en el sector terciario (servicios y comercio), se caracteriza por ser un trabajo pasivo, con falta de desafíos y motivación, ausencia de recompensas, abuso de autoridad y atrofia gradual de las habilidades de aprendizaje. Aunados a la violencia potencial, el tránsito de vehículos, y los peligros de invalidez y muerte que conlleva el trabajo en las calles reportados por De la Fuente (1978) y Alzati (2001).

Y difiere con lo mencionado por González (2000), quien dice que las motivaciones para trabajar no se restringen a las ganancias económicas que ayudan a tener cubiertas las exigencias materiales, sino que incluye recompensas que pueden ser de orden psicológico o relacional, que van desde el reconocimiento, la experiencia laboral, las relaciones interpersonales, hasta sentimientos de seguridad o confianza por sentirse útil o productivo, pues en el caso de los trabajadores informales, esto no es así.

Así, se puede mencionar que el comercio ambulante, brinda una opción de ocupación y sobrevivencia y un medio importante para alcanzar metas en la vida. Pues como se sabe, la actividad del hombre se encuentra dirigida hacia el futuro y sus metas y

objetivos abarcan su vida presente y el porvenir, de tal manera que dirige el sentido de su actividad al logro de las metas que considera importantes a realizar en su existencia como lo mencionan Mitjans y González Rey, (1989).

En ese sentido, otro aspecto a considerar, es el que tiene que ver con los ideales, las principales necesidades, la tendencia orientadora de la personalidad y el proyecto de vida de los vendedores ambulantes, los cuales están encaminados principalmente a:

- a) La posibilidad de poder acrecentar o ampliar su negocio, siempre con la intención de seguir manteniendo su independencia
- b) .El poder tener una casa propia.
- c) Lograr que sus hijos puedan estudiar una carrera profesional y no tengan que dedicarse a lo mismo que ellos
- d) La intención de tener en el futuro un negocio formalmente establecido.

Sin embargo, es importante mencionar por un lado, que los comerciantes desean seguir manteniendo la percepción aparente de independencia que les proporciona la consignación de las mercancías sin salirse del esquema capitalista, pues, esta actividad, como todo lo que ocurre en el sistema en términos mercantiles participa en la producción u obtención de plusvalía. Y por otro, que ninguno de los entrevistados manifestó el plan, proyecto o acciones que emprenderían para lograr las aspiraciones más importantes de sus vidas, denotando con ello lo mencionado por D'Angelo (2000), quién señala que cuando no ocurre una construcción reflexivo – crítica e incluso, creativa de la experiencia personal, interpersonal y colectiva, los proyectos de vida del individuo y sus expectativas quedan sometidas o bien a la espontaneidad o a la influencia de factores sociales que poco o nada tienen que ver con las aspiraciones del individuo y donde predominan la inmediatez temporal, la falta de coherencia y solidez en su expresión perspectiva, la desintegración, el conflicto y la falta de realismo.

Finalmente, se resalta que las *expectativas laborales, personales, familiares, económicas y de salud*, se vinculan entre sí y se enlazan estrechamente con lo que cada vendedor aspira a lograr en estos aspectos, y en el que su trabajo ocupa un lugar preponderante; mientras que para el caso de las *expectativas gremiales* si bien no influyen poderosamente sobre las anteriores, su vinculación es tácita, pues es claro que si en el futuro el comercio ambulante del Centro Histórico de la ciudad de México se modificara drásticamente, todas las demás expectativas serían afectadas.

Así, a modo de conclusión y con base en los argumentos anteriores, es importante hacer algunas acotaciones:

1. El comercio ambulante es una opción de trabajo importante para miles de personas en la ciudad de México, de tal forma que es un campo válido para poder estudiar la satisfacción laboral; sin embargo, al parecer lo desarrollado teóricamente hasta ahora en este tema no alcanza para evaluar aspectos inmersos en el trabajo informal, de tal forma que se considera necesario, por un lado, que el estudio de la satisfacción laboral

amplíe su espectro a este tipo de trabajo, o bien, que se trabaje para teorizar este aspecto en las diferentes transformaciones y modalidades que puede tomar la actividad laboral.

2. El sector informal es una línea de investigación importante para la psicología en general y para la psicología del trabajo en particular, de tal forma que esta última bien puede asumir la directriz en el estudio y monitoreo de los diferentes actores y aspectos que involucra este tipo de trabajo.
3. Acotar la necesidad de que podría implementarse el término de Satisfacción Laboral cuando se trate de estudiar aspectos del trabajo formal y que dadas las características del trabajo informal, sea más adecuado utilizar el concepto de “satisfacción en el trabajo”.

También se señala que existe una enorme necesidad de adecuar el marco jurídico vigente aplicable a esta actividad, el cual debe de realizarse de forma integral y no solamente con operativos policíacos que nada aportan al saneamiento de la práctica del ambulante; es decir, se debe tratar de establecer un marco legal que pueda incluir desde el establecimiento de los derechos y obligaciones de quienes se dedican a comerciar en la vía pública, hasta la agilización, reducción y simplificación de los costos y trámites que implica tener un negocio en la formalidad y que podría arrojar información que permita tener una mejor comprensión no sólo del fenómeno en sí, sino de las personas ocupadas en el comercio informal, a fin de que se tomen en cuenta sus necesidades a la hora de elaborar acciones políticas o planes y programas de reordenamiento.

Es decir, acciones y compromisos de toda la sociedad que vayan más allá de evitar que haya vendedores en las calles y que abarquen también el combatir otras situaciones ilegales asociadas al ambulante. Pues, el Estado hasta ahora, sólo ha respondido con acciones de represión masivas caracterizadas por el desalojo o la persecución de ambulantes en determinadas zonas y ellos, los trabajadores informales, prescinden de él y se muestran apáticos e indiferentes a las políticas que se implementan para el sector.

Otro aspecto ya mencionado por Martín-Baró (1961) y Tironi (1989 cit. por Tokman, 1995), es el que se refiere al hecho de que al parecer una situación de pobreza prolongada, al igual que la exclusión permanente del mercado de trabajo formal, engendra actitudes de adaptación y resignación a un medio social que ofrece escasas oportunidades y recompensa actitudes de frustración y violencia social caracterizadas por la autoculpabilidad, el deterioro de la autoestima, el presentismo, el rechazo a toda planificación del futuro y una alta tolerancia a la frustración; por lo que se observan actitudes hacia las autoridades orientadas más bien a conseguir favores que a reclamar derechos, la tendencia de negar los determinantes sociales de su situación y a desestimar cualquier acción legal que difiera con su objetivo de integración al orden ya establecido, aunado a la apatía o desinterés político y a un fuerte individualismo, que según Tironi (op. cit), bien puede ser el verdadero rostro de la “deuda psicosocial” acumulada por los efectos de la crisis económica sobre el mercado de trabajo y que refuerza en mucho la hipótesis de que el crecimiento del sector informal es evidencia de cuán bajo es el desarrollo de un país.

Finalmente, se menciona que la informalidad tiene su dimensión más tangible en lo cotidiano, pues para el comerciante ambulante su trabajo es la relación humana, casi familiar, su preferencia es la autonomía y su lucha es la sobrevivencia, no siempre coronada con el éxito o la plena satisfacción, sobre todo porque su actividad se inserta en un proceso de trabajo fragmentado y dividido al que él mismo tiene que fragmentar y escindir su personalidad, por lo cual su trabajo y los resultados que de él obtiene son igualmente incompletos.

De ahí que se pugne por la generación y obtención de trabajos que permitan a las personas elaborar proyectos, metas y expectativas de vida realistas, que eleven no sólo la calidad de ésta, sino que les permita asumirse como seres humanos valiosos, importantes y productivos; pues hasta ahora no se ha comprendido que al hablar de trabajo no se trata solamente de un empleo o un salario, sino de la actividad humana por excelencia que permite al hombre transformarse a sí mismo, transformar su realidad, y de un derecho humano universal.

## ANEXO

### *GUÍA DE ENTREVISTA PARA LA EXPLORACIÓN DE SATISFACCIÓN LABORAL Y EXPECTATIVAS DE VIDA EN COMERCIANTES AMBULANTES*

a) **El trabajo mismo.** Incluye el contenido y las rutinas de trabajo para estimar en qué grado las personas sienten que su actividad laboral es agradable, desafiante, creativa y que pone en juego o le permite adquirir habilidades.

1. ¿Por qué es usted vendedor ambulante?
2. ¿Qué es lo que más le agrada y lo que menos le agrada de su trabajo?
3. ¿Cómo administra su negocio?

b) **Las autoridades, líderes y compañeros de trabajo.** En el caso de los dos primeros se relaciona con qué tanto las autoridades y los líderes de la organización le toman en cuenta para establecer acuerdos y la forma en que supervisan sus actividades, aunado a conocer si se interesan por su bienestar. Para los últimos se trata de estimar en qué medida los trabajadores sienten que las relaciones con sus compañeros de trabajo son agradables y/o profundas.

4. ¿Cuánto paga de cuota por tener un espacio para vender?
5. ¿Lo presionan las autoridades locales o su líder por dejarlo vender?; ¿Qué tipo de presión es?
6. ¿De qué forma convive y se apoya con sus compañeros?
7. ¿Su líder lo toma en cuenta cuando realiza negociaciones con la autoridad?

c) **El salario o ganancia y otras satisfacciones.** Parece que lo anterior puede ser una fuente de satisfacción o bien de insatisfacción. Se refiere al grado en el que los vendedores consideran qué tanto su sueldo o ganancia se ajusta a sus necesidades o aspiraciones; y también se relaciona con la oportunidad que perciben de mejorar y acrecentar su negocio.

8. ¿Cree que se sentiría igual y que ganaría lo mismo con otro trabajo?
9. ¿En qué otros lugares ha trabajado o trabaja en la actualidad?
10. ¿Le alcanza lo que gana para cubrir sus necesidades?
11. ¿A cuánto asciende su ganancia económica?
12. ¿Le gustaría que sus hijos o su pareja fueran vendedores ambulantes? Sí, No, ¿por qué?
13. ¿Desea ampliar o cambiar su negocio?

d) **Estructura del tiempo en función del trabajo y futuro del mismo.** Esta dimensión tiene que ver con la forma en como la persona estructura su vida en relación al trabajo y la consideración que tiene sobre el futuro del ambulante en el Centro Histórico de la Ciudad de México.

14. ¿Cómo es un día de trabajo para usted?
15. ¿Considera que su trabajo ha contribuido o le ha provocado alguna enfermedad? Sí, No, ¿de qué tipo?

16. ¿Cuánto tiempo o qué días de la semana descansa?
17. ¿Con base en su trabajo, qué espera lograr en el futuro?
18. ¿Ha considerado dejar de ser vendedor ambulante? Sí, No, ¿por qué?
19. ¿Cuál cree que sea el futuro del ambulante en el Centro Histórico?
20. Si no fuera vendedor ambulante, ¿Qué sería?

## Bibliografía

Acosta S., Miguel (1945) Los Pochtecas; ubicación social de los mercaderes en la clase social tenochca **Acta Antropológica** No. 1 Vol. 1 México: INAH

Acuerdo que Fija las Bases para el Funcionamiento de los Mercados sobre Ruedas (AFBFMR) ( 1978) México **Diario Oficial** 5/ Sept. / 1978

Adams, J. S. (1964) **Inequity in Social Exchange** En Edwing S. (Ed.). Advances in experimental social psychology New York: Academics Press.

Álvaro, J.L.; Páez, D. (1996) Psicología social de la salud mental en Álvaro y Torregosa coords. (1996) **Psicología social Aplicada** España: McGraw Hill

Ardila, R. (1973) **Psicología del Trabajo** Santiago de Chile: Universitaria

Asamblea de Representantes del Distrito Federal (ARDF) (1993) Bando para la Ordenación y Regulación del Comercio en Vía Pública del Centro Histórico de la Ciudad de México **Gaceta Oficial** Tomo II No. 215 12/ julio/ 1993 México: D. D. F.

Asociación de Comerciantes del Centro de la Ciudad de México (ACCCM) (1997) **El tránsito del comercio en vía pública a la economía formal** Asamblea de Representantes del Distrito Federal 1er. Legislatura. Ponencia en el Foro sobre el Comercio en Vía Pública en el D. F. Febrero, 1997.

Béjar, H. (1989) La Cultura del Individualismo **Revista Española de Investigaciones Sociológicas** No. 46 pp. 51 – 80

Berger, P.; Luckman, Th. (1977) **La Construcción Social de la Realidad** Buenos Aires: Amorroutu

Berryman, J. (1994) **Psicología del desarrollo** México: Manual Moderno

Bidet, I. (1994) **El Trabajo Marca una Época** Cuadernos de Ciencias Sociales. V (11 - 12) Doxal

Bisquerra; Rafael (1989) **Métodos de Investigación en Educación** Barcelona: Ediciones CEAC

Blanch, Joseph Ma. (1996) Psicología Social del Trabajo en Alvaro, J.L.; Torregosa, J. R. coords. (1996) **Psicología Social Aplicada** España: McGraw Hill

Blanco A., Amalio (1994) Factores psicosociales de la edad adulta en Palacios, J.; Marchesi, A.; Coll, C. (1996) **Desarrollo psicológico y educación** Tomo 1 España: Alianza

Blum I. Milton; Naylor C. James (1977) **Psicología Industrial sus fundamentos teóricos y sociales** México: Trillas

Braverman, Harry (1975) **Trabajo y Capital Monopolista** México: Nuestro Tiempo.

Bravo, Ma. J.; Peiró, J. M.; Rodríguez, I. (1996) Satisfacción laboral En: Peiró S. José M.; Prieto A. Fernando (1996) **Tratado de Psicología del Trabajo: la actividad laboral en su contexto** Vol 1 Madrid: Síntesis

Campbell, Jeremy (1991) **Los Porqués de la mente humana** México: Readers Digest

Campbell; Stanley (1975) **Diseños Experimentales y Cuasi Experimentales en la Investigación Social** Argentina: Amorroutu

Cárdenas, S. Cuauhtémoc (1997) **Una Ciudad para Todos. Otra Forma de Gobierno** México: Partido de la Revolución Democrática

Carruthers, M. (1978) **El Modo Occidental de Morir: violencia, tensión y ataques cardíacos** México: Diana

Castells, A.; Portes, M. (1989) El Mundo Debajo: dinámica y efectos de la economía informal en Tokman E. Víctor (1995) **El Sector Informal en América Latina. Dos décadas de análisis** México: consejo Nacional para la Cultura y las Artes

Claes, R. (1987) La Centralidad del Trabajo en la Vida de los Jóvenes en Peiró, J. M.; en Moret, D. (Eds.) **Socialización Laboral y Desempleo Juvenil: la transición de la escuela al trabajo** Madrid: Nau Libres pp. 81 – 100

**Código de Comercio y Leyes Complementarias** (1994) México: Anaya Editores

Código Financiero del Distrito Federal (CFDF) (1994) **Gaceta Oficial** México: D. D. F.

**Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos (CPEUM)** (1995) Texto Vigente México: Porrúa y H. Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión 10 Edición

Contreras, Victoria (1988) **El Comercio Ambulante en Santiago** Santiago de Chile: Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe

Coriat, Benjamín (1988) **El Taller y el Cronómetro. ensayo sobre el taylorismo, el fordismo y la producción en masa** México: Siglo XXI 3ª. Ed

Cortés, Hernán (1981) **Historia de Nueva España escrita por su esclarecido conquistador Hernán Cortés, aumentada con otros documentos y notas por el ilustrísimo Don Francisco Antonio de Lorenzana** México, Porrúa 25 Ed.



Crites, J. O. (1969) **Psicología Vocacional. El Estudio del Desarrollo y la Conducta Vocacional** new York: McGraw Hill.

D'Angelo, Hernández, O. (1984) **Las Tendencias Orientadoras de la Personalidad y los Proyectos de Vida Futura del Individuo: su importancia en la sociedad socialista** La Habana: Pueblo y Educación.

D'Angelo, Hernández, O. (1995) **PROVIDA II Modelo de investigación y orientación del proyecto de vida** La Habana: Academia

D'Angelo, Hernández, O. (2000) **Proyecto de vida creador** La Habana: Academia

Davies, D.R.; Shakelton, V.J. (1982) **La Psicología y el Trabajo** México: Compañía Editorial Continental

D.D.F. (1992) Programa de Mejoramiento del Comercio Popular. Coordinación General de Abasto y Distribución. **Carpeta Ejecutiva** México: D.D.F.

D.D.F. (1997) **Programa de Mejoramiento del Comercio en Vía Pública** México: DDF

D.D.F. (1997) **Programa de Reordenamiento del Comercio en Vía Pública** México: DDF

De la Fuente, J. R. (1978) El Ambiente y la Salud Mental **Revista de Salud Mental** 2 (1), 1979 México: Instituto Nacional de Psiquiatría

De Marchi, L. (1969) **Opresión Sexual y Opresión Social** Buenos Aires: Piados

De Montmollin, Maurice (1999) **Los Psicofarsantes** México: Siglo XXI 10ª. Ed

Díaz guerrero, R. (1990) **La Psicología del Mexicano** México: Trillas

Díaz, P.; Luceras. D. (1996) La creación del empleo y la mejora de la competencia **El País** 7 de Mayo 1996 p. 56 Madrid

Escobedo Yabar, Norma A. (1990) **El comercio de subsistencia en México y Perú, período 1976 – 1998** México: Tesis de doctorado UNAM Fac. de Ciencias Políticas y Sociales

Festinger, L.; Katz, D. (1979) **Los Métodos de Investigación en Ciencias Sociales** Buenos Aires: Paidós

Fleishman; Bass (1979) **Estudios de Psicología Industrial y del Personal.** México: Trillas

García Guzmán, Jorge (2001) **Los Vendedores Ambulantes en la Ciudad De México. Planteamientos Para un Modelo Econométrico.** México: Tesis de Licenciatura. UNAM. Facultad de Economía.

García García, Blanca E.; Bedolla, Patricia (1997) Características de la Satisfacción Laboral en Mujeres Mexicanas. **Revista de Psicología Social y de la Personalidad** 1987, Vol. 3, Núm. 2

Garibay K., Ángel M. (1961) **Vida económica de Tenochtitlan. Los Pochtecas** México UNAM Seminario de Cultura Náhuatl

Geurts, S.; Buunk, J.; Schaufeli, W. (1994) Burnout and intention to leave among mental health – care professionals **Journal of Applied Rehabilitation Counseling**, 27 (2), 19 - 22

Gómez Pérez, Germán (1982) Proceso de Trabajo y Trastornos Psíquicos en Tecla J., Alfredo comp. (1982) **Enfermedad y Clase Obrera** México: I. P. N.

González G., Ma. del Carmen; Martínez C., Evaristo (2001) **Proceso de Trabajo, Condiciones Laborales y Daño a la Salud en una Institución Gubernamental** Tesis de Maestría México: U. A. Q. Fac. de Psicología

González Quevedo, S. R. (2000) **Satisfacción Laboral, Autoconcepto y su Relación con un Proceso de Evaluación del Desempeño** México: Tesis de Maestría. Facultad de Psicología UNAM.

González Rey, Fernando L. (1982) **Algunas cuestiones teóricas y metodológicas sobre el estudio de la personalidad** La Habana: Pueblo y Educación

González Rey, Fernando L. (1983) **Motivación Moral en Adolescentes y Jóvenes** La Habana: Científico – Técnica

González Rey, Fernando L. (1985) **Psicología de la personalidad** La Habana: Pueblo y Educación

González Rey, Fernando L. (1989) **Psicología Principios y Categorías** La Habana: Editorial de Ciencias Sociales

González Rey, Fernando L. (1997) **Epistemología Cualitativa y Subjetividad** La Habana: Pueblo y Educación

Griffin, R.W.; Bateman, T. S. (1986) Job Satisfaction and Organizational Commitment En C.L. Cooper (Eds.) **International Review Industrial and Organization Psychology** New York: John Wiley & Sons,

Hezberg, F. (1976) **Work and Nature of Man** Cleveland: World Publishing

Hoffman, L.; Paris, S.; Hall, E. (1997) **Psicología del desarrollo hoy** Madrid: McGraw Hill

- Hollway, W. (1991) **Work Psychology and Organizational Behavior** Londres: Sage
- Huerta, Miguel Ángel (1997) **Del comercio en vía pública a la economía formal** México: 1er. Legislatura. Ponencia en el Foro sobre el Comercio en Vía Pública en el D. F. Febrero, 1997
- INEGI (1990) **Encuesta Nacional de Economía Informal. " Perspectivas y Planes de Negocios"**. México: INEGI
- INEGI (1997) **Indicadores Sobre las Características de Empleo Urbano 1987 - 1996** México: INEGI
- INEGI (1997) **Encuesta Nacional de Micronegocios 1998** México: INEGI / STPS
- INEGI (2003) **Anuario Estadístico de los Estados Unidos Mexicanos** México: INEGI
- Jaime, E.; Campos, P.; Iglesias, N. (2002) **Informalidad y (sub) Desarrollo** México: Cal y Arena
- Katz, D.; Khan, R. L. (1978) **Psicología Social de las Organizaciones** México: Trillas
- Kerllinger, F. N. (1975) **Investigación del Comportamiento: técnicas y metodología** México: Interamericana 2ª. ed
- Korman, A. K. (1978) **Psicología de la Industria y las Organizaciones** pp. 125 – 150 Madrid: Marova
- Lacy, W. B. ; Bokemeier, J. L. ; Shepard, J. M. (1983) Job Attribute preferences and work commitment of men and women in the United States **Personnel Psychology**, 36, 315 – 329
- Laguna, B. Mauricio (2003) **Ambulantaje a punto de estallido La crisis voz de la Calle 12/11/2003** México:
- Lasswell, H. D. (1949) **Lenguaje y Política** New York: E. W. Stewart
- Laurell, Asa C. (1978) Proceso de trabajo y salud **Cuadernos Políticos** 17 (Jul – Sept.) México: UAM Xochimilco
- León Portilla, (1975a) **Los Antiguos Mexicanos a través de sus Crónicas y Cantares.** México: Fondo de Cultura Económica
- León Portilla, Miguel (1975b) La institución cultural del comercio prehispánico en **El Comercio en el México Prehispánico** México: Instituto Mexicano de Comercio Exterior
- León Portilla, Miguel (1987) **Toltecatótl. Aspectos de la cultura Nahuatl** México: Fondo de cultura Económica

Leplat, J.; Cuny, X. (1978) **Psicología del Trabajo: enfoques y técnicas** España: Pablo del Río Editor

**Ley Orgánica del Departamento del distrito Federal (LODDF)** (2000) México: Porrúa

**Ley del Régimen Patrimonial y del Servicio Público del Distrito Federal (LRPSPDF)** (1996) México: Porrúa

Locke, E. A. (1976) Naturaleza y Causas de la Satisfacción Laboral En M. D. Dunnette (Eds.) **Manual de Psicología Industrial y Organizacional** New York: John Wiley & Sons

Lubell, Harold (1991) **The Informal Sector in the 1980s and 1990s** Paris: Developed Centre Estudios. Organization for economic cooperation and Development

Lukács, Georg (1969) **Historia y Conciencia de Clase** México: Grijalbo pp. 129, 130

Martín Baró, I. (1961) El latino indolente. Carácter ideológico del fatalismo latinoamericano en Montero, M. (coord.) (1987) **Psicología Política Latinoamericana** Caracas: Panado

Markus, G. (1985) **Marxismo y Antropología** México: Grijalbo

Martínez Alcántara Susana ( 1997) **El Estudio de la Salud Mental en su Relación con el Proceso de Trabajo** México: UAM Xochimilco

Marx, K.; Engels, F., (1974) **Ideología Alemana** México: Ediciones de cultura popular 4ª. Edición pág. 121

Marx, Karl (1982) **El Capital**. Vol. 1 México: Fondo de Cultura Económica 21ª Ed. en Español

Marx, Karl (1982) **El Capital** Vol. 2 México: Fondo de Cultura Económica 21ª Ed. en español

Maslow, A. H. (1970) **Motivación y Personalidad** New York: Harper and Row 2ª. Ed

Matrajt, Miguel (1994) **Estudios en Salud Mental Ocupacional** México: Ediciones Taller Abierto

Mckernan, J. (1999) **Investigación – Acción y Currículo** España: Morata

McIlwe. J. S. (1982) Work satisfaction among women in nontraditinal occupations **Work and Occupations**, 2, 299 – 335

Méndez A., Julio (1997) **Situación actual del comercio en vía pública en el Distrito Federal un caso concreto** México: 1er. Legislatura. Ponencia en el Foro sobre en comercio en Vía Pública en el D. F.

Mendoza García, Jorge A. (1994) **Las Características y Conductas de los Vendedores de las Calles: un estudio de caso en la Ciudad de México.** ITESM Tesis Doctoral

Mitjás M., Albertina; González Rey, F. (1989) **La personalidad su educación y desarrollo** La Habana: pueblo y Educación

MOW International Research Team (1987) **The Meaning of Working** New York: Academic Press

Muchinsky, M. Paul (1994) **Psicología Aplicada al Trabajo: una introducción a la Psicología industrial y organizacional** Bilbao: Descleé de Brower

Neff, S. Walter (1972) **El trabajo, el Hombre y la Sociedad.** Buenos Aires: Paidós

Neffa, Julio César (1990) **¿ Qué son las Condiciones y Medio Ambiente de Trabajo?; propuesta de una nueva perspectiva** Buenos Aires: Cecyt, Conicet, Cnes, Humánitas

Organización Internacional del Trabajo (1993) **Estadísticas de Empleo en el Sector Informal.** Conferencia internacional de Estadística de Trabajo. Ginebra, Suiza: Informe III.

Paulsen, Andreas (1957) **Teoría General de la Economía.** México: Unión Tipográfica Editorial Hispano Americana (UTHEA) IV tomo 1ª. Ed. En español.

Páramo, A.; Velásquez, F. (2002) **Hacen Fortuna con las Calles** 17/12/2002 México: Periódico Reforma

Peattle, Lisa (1995) Un buen circulante y como creció el sector informal en Tokman, E. Víctor (1995) **El Sector Informal en América Latina. Dos décadas de análisis** México: Consejo Nacional para la Cultura y las Artes

Peiró, J. M.(1983) **Psicología de la Organización** Madrid: UNED

Peiró, J. M.(1992) **Desencadenantes del Estrés Laboral** Madrid: Eudema

Peiró S. José M.; Prieto A. Fernando (1996) **Tratado de Psicología del Trabajo: la actividad laboral en su contexto** Vol 1 Madrid: Síntesis

Pérez (1996) Los significados Sociales en Torno al Trabajo **Revista Latinoamericana de Psicología** Vol. 28 No. 1 pp. 13 – 30

Quintanilla, M. (1993) **Teoría, Aplicaciones y Práctica de la Psicología del Trabajo** Valencia: Promolibro

Quivy, R.; Campenhoudt, L.V. (2001) **Manual de Investigación en Ciencias Sociales** México: Limusa Noriega Editores

Raczynski, Dagmar (1977) **El Sector Informal Urbano: Interrogantes y Controversias** Santiago de Chile: PREALC

**Reglamento de Mercados ( RM)** (1994) Diario Oficial 1/ Junio/ 1994

**Reglamento sobre Policía y Tránsito (RPT)** (1996) México: Porrúa 30ava. edición

Robbins, S. (1987) **Administración Teoría y Práctica** México: Prentice Hall

Rubistein, S. L., Smirnov, A. (1991) **Psicología tratados y manuales** México: Grijalbo

Russel, Arnulf (1976) **Psicología del Trabajo** Madrid: Ediciones Morata

Sahagún, Bernardino (1955) **Historia general de las cosas de la Nueva España** México: Porrúa 1ª. Edición

Salanova, M.; Peiró, J.M. (1991) Significados del trabajo en los Jóvenes en la Transición e Incorporación al Mercado Laboral **Revista de Psicología General y Aplicada** No. 44 pp 112 – 125

Salanova, Marisa (1992) **Un Estudio del Significado del Trabajo en Jóvenes de Primer Empleo** Valencia: UV

Salanova, M.; Gracia, F.; Peiró, J. M. (1996) Significado del Trabajo y Valores Laborales. En Peiró; Prieto Edts. (1996) **Tratado de Psicología del Trabajo: aspectos psicosociales del trabajo** Volumen II Madrid: Síntesis

Saramago, José (2003) Yo no he roto con los cubanos **La Jornada** 5/10/2003

Schaff, Adam (1985) ¿ **Qué futuro nos aguarda?** México: Grijalbo

Schneider, B. (1985) Conducta Organizacional **Revista Anual de Psicología**, 36, 573 - 611

Schultz, D. P. (1991) **Psicología Industrial** México: McGraw Hill

Secretaría del Trabajo y Previsión Social (1975) **Bases para una Política de Empleo hacia el Sector Informal o Marginal Urbano en México** México: STPS

Secretaría del Trabajo y Previsión Social (1976) Una propuesta para producir estadísticas sobre el sector informal o marginal urbano en **Cuadernos de Empleo** México: STPS

Secretaría del Trabajo y Previsión Social (1977) **Algunas Interpretaciones sobre el Sector Marginal o Informal Urbano** México: STPS

Selltiz, C.; Wrightsman, L.; Cook, S. (1980) **Métodos de Investigación en las Relaciones Sociales** Madrid: Ediciones Rialp

- Siegel, L. (1976) **Psicología Industrial** México: Continental
- Sing, P. (1994) Perception and reactions to inequity as a function of social comparison referents and hierarchical levels **Journal of Applied Social Psychology** 24, (6), 557 - 565
- Sohn Rethel, A. (1980) **Trabajo Manual y Trabajo Intelectual** Colombia: Andes
- Souza, Paulo R.; Tokman, E. Víctor ( 1976 a 1978) El sector informal y la pobreza urbana en América Latina en Tokman, E. Víctor (1995) **El Sector Informal en América Latina. Dos décadas de análisis** México: Consejo Nacional para la Cultura y las Artes
- Stassen, K.; Thompson, R. (2000) **Psicología del desarrollo. Adultez y vejez** Madrid: Médica Panamericana
- Staw, B. M. (1984) Conducta Organizacional Una revisión y formulación de las variables de campo. **Revista Anual de Psicología Inc.** Palo Alto, Cal.
- Tangelson, O. (1987) **El Sector Marginal Urbano en México: una investigación en el desarrollo** México: STPS
- Tironi, E. (1989) Mercado de Trabajo y Violencia en Tokman, E. Víctor (1995) **El Sector Informal en América Latina. Dos décadas de análisis** México: Consejo Nacional para la Cultura y las Artes
- Tokman, E. Víctor (1995) **El Sector Informal en América Latina. Dos décadas de análisis** México: Consejo Nacional para la Cultura y las Artes
- Torres Jiménez; Ricardo (1997) El Comercio en la Vía Pública. Entre Programas de Reordenación Urbana **Gestión y Estrategia** No. 11 y 12 Enero - Diciembre, 1997 UAM - A
- Valenzuela Cervantes, J. (1993) **El comercio en vía pública en el centro de la Ciudad de México** México : Economía Metropolitana Vol. 1 núm. 2, 1993
- Vroom, V. (1964) **Work and Motivation** New York: John Wiley & Sons
- Werther, W. B.; Davis, K. (1986) **Dirección de Personal y Recursos Humanos** México: McGraw Hill
- Zapata Gil, R. (2000) Características del comercio y el turismo en la Ciudad de México en Sánchez A., A. (2000) **La Ciudad de México en el Desarrollo Económico Nacional** México: UNAM Instituto de Investigaciones Económicas