

**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN
DIVISIÓN DE ESTUDIOS DE POSGRADO**

TEMA DE TESIS

**EL SECTOR INFORMAL EN MÉXICO: ¿UNA ALTERNATIVA DE ORGANIZACIÓN
EMPRESARIAL?**

DRA. MA. HORTENSIA LACAYO OJEDA

ALUMNO: UBALDO SANTA CLARA SÁNCHEZ

MÉXICO, D.F., 2011

**ÍNDICE
TEMA DE TESIS**



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

EL SECTOR INFORMAL EN MÉXICO: ¿UNA ALTERNATIVA DE ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL?

INTRODUCCIÓN	5
MARCO CONCEPTUAL RELATIVO AL DESEMPLEO Y LA INFORMALIDAD	
CAPITULO I	14
1.1. Sector informal	15
1.1.1. La aparición del concepto de sector informal	15
1.1.2. Hacia una definición del sector informal	15
1.1.3. Características y funcionamiento del sector informal	20
1.2. Relación entre el sector informal y los demás sectores	21
1.2.1. Categorías de informalidad	22
1.2.2. La informalidad extralegal	26
1.3. Efectos del desempleo	26
1.4. El papel social de la economía informal	27
1.5. Aportaciones en cuanto al sector informal	28
CAPÍTULO II	29
LUCHA CONTRA LA POBREZA: EL PAPEL SOCIAL DE LA ECONOMÍA INFORMAL	29
2.1. El aumento de los bienes	31
2.2. Aumento del acceso al crédito	31
2.3. Políticas de crecimiento orientado a la reducción de la pobreza	32
2.4. Educación y productividad	32
2.5. Otros beneficios de la educación	32
2.6. Nutrición	33
2.7. Infraestructura y organización	33
CAPÍTULO III	35
ESTUDIO NACIONAL SOBRE COMERCIO INFORMAL	33
3.1. Precisión de nociones	34
3.2. Problema a estudiar	34
3.3. Composición por actividades de la informalidad ocupacional: la interrelación informalidad/formalidad	34
3.3.1. Perfil del ocupado informal: los aspectos demográficos	35
3.3.2. Las verdaderas prácticas comerciales desleales	36
3.4. Propuestas para enfrentar el sector informal	36
3.5. Resultados del estudio	37

3.5.1. Universo comparativo entre comerciantes ambulantes informales	37
3.5.2. Giros más importantes y tipo de puestos sobresalientes	41
3.5.3. Pagos por derechos, cuotas a líderes y gratificaciones a las autoridades	42
3.5.4. Ventas y utilidades promedio de los ambulantes	44
3.6. Distribución de las horas de trabajo	47
3.6.1. La propiedad de los puestos	47
3.6.2. Las ventas	47
3.7. Evasión fiscal	48
3.7. 1. Origen de las mercancías	52
3.7.2. Problemas con los servicios públicos	53
3.7.3. Desempleo y otros factores económicos	57
3.8. Factores políticos	62
3.8.1. Tendencias políticas del ambulante	63
3.8.2. Líderes y representantes	63
3.8.3. El problema de las reubicaciones	63
3.9. Factores sociales	66
3.9.1. Status del comercio informal	68
3.9.2. Salud	68
3.9.3. Educación	69
3.9.4. Seguridad pública	69
CAPÍTULO IV	74
ESTRATEGIAS DE SOBREVIVENCIA Y REPRODUCCIÓN DEL SECTOR INFORMAL	72
4.1. Estrategia de corte administrativo	72
4.2. Manejo de las estrategias	73
4.3. Impacto en la economía	73
4.4. Funcionamiento del sector informal	74
4.5. Reproducción del sector informal	74
4.6. Contribución del sector informal	75
4.7. El desempleo y el sector informal	75
CONCLUSIONES	76
BIBLIOGRAFÍA	81
ANEXOS Y APÉNDICES	84
INTRODUCCIÓN	

El sector informal en México, es una investigación secundaria, en donde, se tuvo que recurrir a estudios ya realizados y que han demostrado la necesidad de abordar esta problemática, y darle una salida; para que el sector informal sea una alternativa para contribuir al desarrollo económico del país. Porque si bien es cierto, que se cuenta con la infraestructura humana y existen esos lazos

con la macroeconomía. Esto a la vez, tiene una visión que se le tiene que dar una dirección para llegar al objetivo final, que es o puede ser una economía segmentada, con reglas que se tienen que respetar, para ello es necesario una organización en el sector informal, ya que son múltiples los oficios que se practican; estos ambulantes se deben de organizar conformando asociaciones, para llevar a cabo la etapa final de un producto bien elaborado, bajo un mismo patrón de calidad, para que este pueda colocarse en el mercado y sea de gran aceptación.

Por otra parte, para reducir el sector informal, se deben de realizar reformas internas en el ámbito administrativo, esto mejoraría la facilidad para hacer negocios, estas condiciones impactarán positivamente el crecimiento económico que intrínsecamente generaría empleo formal. Estamos viviendo en un mundo cambiante y se hace competitivo rápidamente y el peligro para México es que si no hay mejoramiento, los demás países mejorarán mientras México seguirá rezagado.

El sector informal es una alternativa en la economía neoliberal, esta es una estrategia de subsistencia, que sirve de paliativo en un tiempo de cambios, como el de la globalización. En algunos países, como Perú, la economía informal ha crecido tanto, y afirman que es un “capitalismo popular”. Otros estudiosos en Chile consideran que este sector popular autogestionada podría llegar a constituir un sector importante de la macroeconomía, en combinación con la economía capitalista y la estatal, influyendo en ambas. También se han realizado otros estudios en Europa que revalorizan el sector informal constituido por cooperativas, asociaciones sin lucro. Afirman que es una economía “de base”, que puede llegar a compensar los efectos negativos de la economía globalizada.

Objetivo principal

Con el propósito de integrar a los trabajadores informales a la formalidad. En donde, se tiene que combatir los aspectos negativos de la informalidad e inducirla hacia otros horizontes de productividad, con el objetivo de conducirlo hacia la integración de una economía nacional, más calificada y productiva que la actual. Por lo tanto, estos se tienen que organizar en asociaciones.

El sector informal debe ser reconocida y quedar sujeta al diseño de políticas que la incluyan en los planes de crecimiento y en los presupuestos del gasto social.

Objetivo general

El objetivo general de esta investigación es de dar una aportación en el desarrollo económico del país, a través del sector informal. Con la culminación de este estudio es buscar una alternativa de organización empresarial. Desarrollar un modelo, en donde, el ambulante cuente con las herramientas necesarias y el gobierno les dé las facilidades.

En los últimos años, por diversas razones ha venido cobrando relevancia el fenómeno del sector informal por su impacto potencial en la reorganización de la estructura del empleo y el diseño de nuevas formas de competencia y creación de unidades empresariales; ha sido uno de los temas de mayor actualidad dentro de la ciencia económica y administrativa para comprender las nuevas formas de organización productiva surgidas de las crisis económicas de las últimas décadas. El

sector informal representa uno de los indicadores del tipo de transformaciones económico-sociales que están teniendo lugar en el país.

Para millones de personas en todo el mundo, las actividades del sector informal representan la oportunidad de encontrar un empleo, asegurar la supervivencia de sus empresas o complementar sus mermados ingresos.

El comercio en la vía pública es un fenómeno social que la historia económica mexicana ha registrado ininterrumpidamente desde la época prehispánica hasta nuestros días, presentando incrementos en épocas de recesión económica y de insuficiencia de empleo, pero en las últimas décadas el fenómeno parece adquirir una existencia estructural en nuestra economía.

Los antecedentes de la oposición formal/informal son amplios. Los mexicanos, por ejemplo, debido a sus características culturales y urbanas desarrollaban el comercio en las plazas públicas y lo intentaban controlar a ras de suelo. Sin embargo, existía una regulación estricta del comercio que evitaba el acaparamiento de productos, operando alhóndigas o centrales de abasto durante las hambrunas.

Había un sistema tributario flexible, pero con estricto apego a sus reglamentos y sanciones. Por ello, en realidad el problema de la informalidad, desde un punto de vista moderno, surge durante la colonia, cuando la plaza mayor era invadida por comerciantes sin control, empobrecidos por las relaciones de explotación de los conquistadores.

Ya en el siglo XX, en su segunda mitad, el fenómeno de la economía informal comienza siendo tratado inicialmente como desempleo disfrazado. Era el momento en que el subdesarrollo era tratado como simple atraso, esperando que la industrialización absorbiera ese desempleo. El fenómeno informal es visto más tarde como un problema sociológico más que económico. Autores como Schatan, J., y Orsatti, A.,¹ nos dicen que el sector informal urbano se conoce y se ha examinado desde hace mucho tiempo. En la década de los setenta lo trataban bajo la visión de la “marginalidad urbana”. El desempleo se agudiza con la crisis de los años ochenta y como consecuencia, el fenómeno de la informalidad abarca capas cada vez más amplias de la población urbana, manifestación de un deterioro en sus ya precarios niveles de bienestar. La permanencia del fenómeno hizo que se le viera como una forma de subempleo y más tarde, desde el punto de vista de la sociología, como un fenómeno de marginación. En la informalidad rebasa el campo estrictamente económico e incluso sociológico y, en la década de los ochenta, el tema busca ser tratado desde ópticas más amplias que integran diversos campos: el económico, el sociológico, el antropológico y también el administrativo. Surge así el concepto de informalidad, como uno cuyo contenido debe ser definido por múltiples disciplinas.

Para otros autores, el sector informal se presenta básicamente como un sector de empresarios incipientes que requiere de una buena dirección para encauzarlo hacia objetivos bien definidos, el cual, como la cuna de los nuevos empresarios, más tarde dará sus frutos.

¹ SCHATAN, Jacobo, Dieter Paas y Álvaro Orsatti, *El sector informal en América Latina: una selección de perspectivas analíticas*, México, Centro de Investigación y Docencia Económica, 1991, p.7.

En este trabajo, se pretende analizar las principales características de la organización económica informal, buscando determinar su dinámica, su funcionamiento; cuáles son sus lazos con la economía “formal”, cuál es la situación social de sus integrantes. Se buscará establecer los mecanismos de sustentación, y reproducción del esquema informal y cuáles son las enseñanzas que pueden derivarse del fenómeno de la informalidad en relación con las propuestas de organización empresarial de la disciplina administrativa para ampliar la visión de la administración sobre el problema.

El sector informal

El excedente relativo de la fuerza de trabajo, al no encontrar empleo en los sectores modernos, ha venido generando sus propias formas de ocupación. Las mismas están caracterizadas por las escasas o nula dotación de capital tanto físico como humano, lo que en definitiva desemboca en actividades productivas poco tecnificadas, de reducido tamaño, sin mayores requerimientos de capital, con limitada división del trabajo y escasa diferenciación de la propiedad de los medios de producción. Estas características se ven precisadas cuando se observa que se trata de actividades económicas con bajos niveles de productividad, expresándose en la pobreza urbana, en donde predomina el autoempleo de miembros de la familia, empleos con bajas remuneraciones, y de carácter ocasional, existencia de trabajo a domicilio, producción de servicios mal remunerados, todo esto expresándose en la reproducción de la pobreza urbana.

Con el anterior párrafo queremos indicar que la mera proliferación de actividades de pequeña escala no es suficiente para definir al sector informal urbano, como veremos más adelante. Esta declaración es porque otra de las acepciones de informalidad se relaciona con la no declaración fiscal o a la seguridad social y bien, las actividades que no están registradas en cuentas nacionales. Sin embargo, esta visión es muy estrecha y no deja ver la naturaleza profunda del sector.

El origen de la noción de “sector informal” fue producto de una transformación de la forma como se percibían las condiciones de pobreza generales por el proceso de industrialización. Al principio, las teorías del desarrollo suponían una creciente absorción de fuerza de trabajo por el sector moderno (con ocupaciones bien remuneradas) conforme los países avanzaran en el camino de la industrialización. Sin embargo, hoy sabemos que el avance industrializador generó desempleo creciente.

De este modo, hablar del sector informal es una manera elegante de referirse a la pobreza que la propia industrialización ha generado. La Organización Internacional del Trabajo (OIT) jugó un papel importante en la difusión del término, al adoptar al sector informal como noción oficial de interpretación del problema ocupacional existente en las ciudades de los países llamados “en vías de desarrollo”.

Dados estos aspectos del problema, es decir, la caracterización en extremo polarizada del fenómeno, justifica parte de nuestra investigación. La otra parte se refiere a la importancia de los problemas involucrados en el fenómeno de la informalidad: el desempleo galopante, refugio de la

pobreza, pero también de nuevas formas de organización productiva originales y que pueden ser fructíferas, en donde, la sociedad busca salidas alternas de subsistencia. **Se trata entonces de saber si el sector informal puede ser esa alternativa.**

El tema central de investigación, parte de las siguientes preguntas:

- a) **Nuestra principal pregunta concierne con la determinación de si el sector informal es una alternativa de organización empresarial**

Es bien sabido que la gran mayoría de los negocios pertenecen al sector informal y al parecer sí contribuyen al desarrollo capitalista. En donde algunos grupos y segmentos sociales lo reivindican como nicho de desarrollo, por ejemplo, es el caso de diversas agrupaciones de mujeres, líderes y analistas africanas.²

Algunos expertos en la materia y encargados de la planeación dicen que de existir programas de apoyo a la pequeña empresa y aprovechando el rápido crecimiento de negocios informales, con esos apoyos sería una excelente alternativa para que se les orille a constituirse como negocios “formales”.³

Las sociedades del Tercer Mundo se caracterizan por tener amplios sectores al margen del proceso de industrialización. Por ello, y dentro de esta perspectiva, las actividades informales que se caracterizan por formas tradicionales y también precarias de organización (supervivencia y autoempleo) sería una alternativa; Según Roubaud, existen pequeñas y medianas empresas, que atraen a su alrededor algunas modalidades, que operan de forma homogénea, en donde, están “asociados pequeños talleres de producción o de reparación”, así como también, “las misceláneas y los servicios de restorán” y “los asalariados a destajo” o “a comisión”. Por otra parte, la economía de tipo tradicional está compuesta por pequeños artesanos y comerciantes, se distingue del sector no registrado, que se organiza con formas más precarias de empleo y de los miembros del sector público, cuya situación queda determinada por contratos colectivos estrictos.⁴

El sector informal plantea varias interrogantes acerca del papel que juega en la economía. Desde un cierto enfoque, que parte de concebir a la economía como un todo desde el principio, todos los sectores trabajan para la acumulación del capital en las grandes empresas, “desde dentro o desde afuera”. Dentro de este enfoque, los mecanismos de transferencias de valor hacen del sector informal un canalizador de excedente hacia el sector formal de varias formas (ejército de reserva, condiciones de intercambio sectoriales, subcontratación, etc.). Para otros autores como Portes, Benton o Castells,⁵ el sector informal tiene también un papel muy dinámico. Ellos han realizado estudios en los países en desarrollo y en los países desarrollados. En la actualidad existe un nexo sistemático entre el sector formal y el sector informal; la división entre ellos en parte es artificial, según Roubaud. Las relaciones de trabajo “atípicas” que se observan en las actividades

² MARTÍNEZ ESCAMILLA, Víctor H., “Las micros y pequeñas empresas en Kenia”, *Comercio Exterior*, Vol. 47, núm. 3, 1997, p. 192.

³ *Idem.*

⁴ ROUBAUD, François, *La economía informal en México*, 1995, p. 136.

⁵ *Ibid.*, pp.302-303.

informales (autoempleo, pequeños patrones y ayudantes familiares) corresponden a un asalariado desde un punto de vista global encubierto.

Existe un nexo sistemático entre el sector formal y el sector informal, de tal forma que la división entre ambos sectores es en parte artificial, puesto que las relaciones de trabajo “atípicas” observadas en las actividades informales (autoempleo, pequeños patrones, ayudantes familiares) representan un salario encubierto. En tanto, se puede decir que existen dos familias de trabajo que subordinan al sector informal y al sector moderno de la economía incluso, centrándose en el mercado de trabajo sin tomar en cuenta el mercado de bienes, lo que deja un relativo margen de autonomía al sector informal en este último mercado, empleándose la producción del sector informal a satisfacer el consumo final de las familias “informales”. De acuerdo a lo dicho anteriormente, la subordinación del sector informal interviene en ambos mercados (trabajo y bienes). Roubaud,⁶ afirma “que en un principio la producción del sector informal no cubre la demanda de bienes necesarios para la reproducción de la mano de obra informal, pero sirve de consumo intermedio a las empresas modernas y abate sus costos”. Además, una vez integrada la producción, se sugiere que la subordinación del sector informal intervenga en ambos mercados (trabajo y bienes) de forma directa.

En estos dos casos, la segmentación del mercado de trabajo, no es competitivo, por no poder equilibrar las remuneraciones entre el sector moderno y el sector informal. No existe la segmentación de unidades productivas y las diferencias de calidad entre grupos de trabajadores. La unión se da por medio del excedente de mano de obra, del cual se derivan dos corrientes: la primera, la producción del sector informal se emplearía a satisfacer el consumo final de las familias informales; en el segundo caso, se sugiere que la subordinación del sector informal interviene en ambos mercados de forma directa.

El primer caso, la producción del sector informal se emplearía en satisfacer el consumo final de las familias “informales”. En ambos segmentos del mercado de trabajo, la dependencia del sector informal se da por los mecanismos de ajuste. Esto quiere decir que se hallan en equilibrio (cuando se satisfacen la oferta y la demanda).

En el segundo caso, una vez integrada la producción, se sugiere que la subordinación del sector informal interviene en ambos mercados (trabajo y bienes) de forma directa. Al inicio, no se cubre la demanda de bienes necesarios para la producción de la mano de obra informal, pero abate sus costos y sirve de consumo intermedio a las empresas modernas.

En la primera interpretación destaca un sector informal pasivo, por la insuficiente capacidad de absorción del sector moderno. En segundo caso, el sector informal se moviliza para asegurar el desarrollo del sector formal; el primer análisis la relación entre el sector formal y el sector informal se da a través de un nexo residual, en el segundo se muestra un verdadero nexo orgánico. De este modo, se puede ver que en ambos casos se acepta la existencia de intercambios entre los dos sectores. Nuestro trabajo critica a las dos posiciones extremas, y reduccionistas por tanto, que conciben al sector informal como innumerables capitalista en embrión y por tanto, base

⁶ *Idem*

de un futuro desarrollo capitalista, como insistiría Hernando de Soto en su libro el *Otro sendero* de 1991; o bien la otra posición que concibe a la informalidad como los residuos del subdesarrollo.

b) ¿Es la subcontratación parte de la economía informal?

En este punto, abordaremos en qué medida el sector informal puede asimilarse a los procesos de subcontratación, lo cual podría representar una alternativa a mediano y largo plazo para volver más eficiente algunos segmentos del sector informal.

La subcontratación en su forma actual, garantiza rentabilidad económica en la medida en que el contexto macroeconómico prosigue su trayectoria depresiva por lo que se requiere bajar costos. A diferencia de las actividades ambulantes, aquella no necesariamente es un arcaísmo como forma de organización productiva. En el caso de México, podría funcionar una política de orientación adecuada para desempeñar el papel positivo que se puede observar en Italia, al igual que Japón y Taiwán.

Estudios recientes hacen del subcontratismo y del trabajo a domicilio uno de los pilares de la reconversión del capital, privado y público, ante la crisis que atraviesa México. Esa dinámica puede ser el motor del “cambio adaptador” en los mercados locales (el caso de Guadalajara).⁷

De acuerdo al análisis global sobre la presencia y proliferación del comercio ambulante en la Ciudad de México, se pretende encontrar nuevas fórmulas y procedimientos que coadyuven a encauzar este tipo de actividades informales al contexto de la normatividad legal, lo que en la práctica beneficiará a la sociedad en su conjunto.

Se propone el establecimiento de sistemas modernos de comercialización, como alternativa de solución a los problemas que le genera a la comunidad el crecimiento continuo de actividades comerciales y productivas cuyo funcionamiento aparece como anárquico.

Las alternativas están configuradas bajo los siguientes esquemas de modernización comercial: bazares, salas de exhibición y almacenes colectivos de detallistas independientes.

Dichos esquemas, en donde el gobierno es clave, serán posibles si se acompañan de:

- Que el comercio ambulante se organice
- Se emitan un conjunto de regulaciones sobre la informalidad con la participación de los ambulantes
- Simplificación fiscal
- La negociación debe ser colectiva y no sólo con los líderes
- Deberá evitarse que las concesiones sean manejadas por el líder
- La aplicación del esquema escogido debe ser resultado de estudios mercadológicos

⁷ Con base en: François Roubaud, *La economía informal en México*, 1995, *op. cit.*, p. 188.

- Encuadrar a los ambulantes dentro de las organizaciones gremiales correspondientes

No se pretende acabar con el ambulante, pero sí dar pistas de solución para su control y su paulatina formalización a través de poner en práctica los elementos arriba señalados conducentes a las alternativas de esquemas.

c) ¿Bajo qué condiciones el sector informal puede ser más eficaz como organización empresarial?

La pregunta sobre la eficacia del sector informal adquiere sentido si consideramos que actualmente se han hecho cambios muy importantes en la producción mundial, dándose el paso de un paradigma de producción en gran escala hacia otro de producción flexible; asimismo se han operado cambios en las estructuras de organización empresarial en donde la organización empresarial, las micro y pequeñas empresas desempeñan un papel importante. Así se debe de formular una estrategia de política industrial basada en la subcontratación entre la industria maquiladora de exportación, en donde, se aliente la cooperación interindustrial con las micro y pequeñas empresas y se impulse el desarrollo económico en México.⁸

Ya se han estado organizando algunos pequeños empresarios, — faltando mucho por hacer con la capacidad de acumular y de innovar — para que posteriormente puedan especializarse. En la medida en que vayan creciendo, éstos tendrán capacidad de asociarse entre sí o con otras empresas que puedan contribuir a su crecimiento, tal es el caso de Italia en donde ya se opera con gran éxito.

Cabe mencionar que el sector informal no depende de la misma lógica, de las mismas reglas o normas del sector moderno de la economía (privado o público). En donde, Roubaud, retoma las bases teóricas sentadas por la escuela de la regulación, argumentando que: “en cuanto a la organización del proceso de trabajo, la jerarquía de las capacidades, la movilidad de los trabajadores (tanto dentro como fuera de la empresa), los principios de formación del salario o la utilización del ingreso salarial, el mercado de trabajo mexicano presenta como una yuxtaposición de cuando menos dos modos arquetípicos de gestión para esa relación. Pero, en nuestro concepto, el modelo ‘informal’, que estaría englobado en una táctica de flexibilización del mercado de trabajo, no puede por sí solo presentar una solución a la búsqueda de nuevos modos de obtención de ganancias de productividad”.⁹ Algunos autores opinan que el sector informal es una vía para revolucionar la economía y para ello se tiende a equipararlo con la microempresa. Esta posición es de Kruijt¹⁰ quien relaciona al fenómeno del sector informal y le ve como una gran potencialidad de crecimiento y de evolución hacia formas de organización de tipo empresarial moderno. Pero analizaremos cuál es esta posibilidad en los siguientes capítulos.

⁸ MOCTEZUMA, Ariel y Alejandro Mungaray, “Subcontratación entre maquiladoras y pequeñas empresas en México” *Comercio Exterior*, vol. 47, núm. 2, México, febrero de 1997, p. 95.

⁹ *Ibid.*, p. 183.

¹⁰ Con base en: Carlos Alba Vega y Kruijt, *La utilidad de lo minúsculo*, México, El Colegio de México, 1995, p. 57.

En el caso del trabajo a domicilio, desde el punto de vista histórico, el tipo de producción corresponde al mismo tiempo a modos de organización del trabajo surgidos del pasado, que en ciertas condiciones resulta particularmente eficaz. Mientras que en algunos países ha sido exitoso este tipo de actividades a domicilio (Italia, Japón y Taiwán). Sin embargo, el trabajo a domicilio en México parece ser incapaz de especializarse en tecnologías exitosas, que le permitirían entrar en competencia con empresas de mayor tamaño. De este modo, el trabajo a domicilio corresponde a estrategias de supervivencia de las poblaciones menos calificadas.

d) ¿Será necesario cambiar las reformas internas en el ámbito administrativo para reactivar el crecimiento económico y que el sector informal se incorpore al sector formal?

Walter Wriston¹¹ es uno de los comentaristas internacionales y dice que De Soto nos entrega uno de los planes para una nueva revolución industrial, que le dará vigor empresarial y reactiva la riqueza oculta de los pobres. En donde se dice que los vendedores ambulantes y los empresarios informales no son el gran problema latinoamericano y tal vez sean una solución.

De Soto¹² pretende o nos ayuda a comprender que para organizar diversas comunidades se debe de crear un sistema legal que permita a los ciudadanos de un país cooperar para crear capital. Como es bien sabido el capital es la fuerza que eleva la productividad del trabajo y como consecuencia se creará la riqueza. Además, dice que el gobierno de este país debe incorporar los recursos a un marco legal ordenado y coherente.

Además, De Soto¹³ explica que: “En cada país que hemos investigado, el ingenio empresarial de los pobres ha creado riqueza a gran escala, riqueza que también constituye de lejos la mayor fuente potencial de recursos de capital para el desarrollo. Estos activos no solo exceden largamente el valor de las propiedades del gobierno, de las bolsas de valores locales y de inversión directa extranjera, si además son muchas veces mayores que toda la ayuda concedida por las naciones avanzadas y que todas los préstamos extendidos por el Banco Mundial”.

Prosiguiendo con el mismo autor, dice que todo es posible exponiendo el caso “De aquellos pequeños empresarios que se han impuesto a todo obstáculo imaginable para crear entre todos la porción mayor de la riqueza de su sociedad. Una imagen más cierta mostraría a un hombre y una mujer que con gran esfuerzo han ahorrado para construir una casa para ellos y sus hijos, y que están creando empresas donde nadie imaginó que podrían establecerse. Me rebelo ante quienes estereotipan a heroicos empresarios como si ellos estuvieran contribuyendo a agravar el problema de la pobreza global. Ellos no son el problema. Son la solución”.¹⁴

De Soto¹⁵ dice que existe un proceso de conversión oculto en occidente. En donde: “El principal problema de estos países no es la falta de sentido empresarial: en los últimos 40 años los pobres

¹¹ DE SOTO, Hernando, *El Misterio del Capital*, México, Diana, p. 18.

¹² *Ibid.*, pp. 24-31-51.

¹³ *Ibid.*, p. 64.

¹⁴ *Ibid.*, p. 65-67.

¹⁵ *Ibid.*, pp. 77-78.

han acumulado millones de millones de dólares en inmuebles. De lo que carecen los pobres es de un fácil acceso a los mecanismos de propiedad que les permita aprovechar legalmente el potencial económico de sus activos para producir, afianzar o organizar mayor valor en el mercado ampliado. En occidente todo activo –toda parcela de tierra, toda casa, todo bien mueble de consumo durable– ha sido formalmente fijado en registros mantenidos al día y regidos por normas contenidas en el sistema de propiedad. –Esto no puede ser posible en México, por los costos tan altos de bienes inmuebles e impuestos que se tienen que pagar– Todo incremento en la producción, todo producto, inmueble u objeto con valor comercial es propiedad formal de alguien. Aun cuando los activos pertenecen a una empresa, siguen siendo personas de carne y hueso las dueñas indirectas, a través de certificados que acreditan su condición de ‘accionistas’ ”.

Prosiguiendo con sus acertados señalamientos, De Soto¹⁶ dice que: “en los países avanzados de occidente, fue la propiedad legal la clave del desarrollo moderno; en donde, sus ciudadanos obtuvieron los medios con gran facilidad, las cualidades con mayor potencial productivo en sus recursos. Entonces, al fijar el potencial económico de sus activos mediante registros de propiedad, y para explorar los aspectos más productivos de sus posesiones, los occidentales crearon la vía rápida. En donde, según él, la escalera hacia el ámbito conceptual que es lo económico de las cosas puede ser descubierto, y es aquí donde nace el capital”.

Se puede decir, que el verdadero salto en la propiedad es mejorar el flujo de comunicación sobre los activos y su potencial. Al mismo tiempo, eleva el status de sus propietarios, más tarde se vuelven agentes económicos capaces de transformar activos dentro de una red más amplia.

De Soto¹⁷ hace una observación importante y dice que la mayoría no advertimos el salto en la población extralegal en los últimos 40 años que ha generado una nueva clase empresarial con sus propios acuerdos legales; que las autoridades gubernamentales sólo perciben un flujo masivo de personal, de trabajadores ilegales. Por consecuencia no advierten que la verdadera causa del desorden no es la población o el crecimiento urbano, sino el sistema anticuado de propiedad legal de parte de las autoridades gubernamentales y mientras no haya voluntad de su parte, esto seguirá agravándose cada vez más y más.

Entonces, para que esto cambie de forma radical, es necesario que las leyes cambien, las cualidades deben de nacer de la normatividad moderna de propiedad. Son las leyes que en todo caso pueden desagregar y fijar el potencial económico de los activos en cuanto al valor material y las que permiten a los humanos descubrir y realizar ese potencial. Por lo tanto, son las leyes las que conectan a los activos con los circuitos financieros y de inversión. Y por ende, es la representación de los activos plasmada en documentos de propiedad legal la que les confiere el poder crear valor excedente. Donde, a futuro los pobres puedan encabezar un crecimiento económico.

En el 1er. Capítulo se presenta el funcionamiento del sector informal, este prolifera e influye de diversas maneras en la sociedad, al no contribuir al gasto social, impidiendo que se destinen

¹⁶ *Ibid.*, p. 81.

¹⁷ *Ibid.*, p. 104.

recursos a los servicios de la sociedad. En contraparte, va aunado a las excesivas reglamentaciones que el gobierno impone.

En el 2° Capítulo se retoman los elementos más importantes para contrarrestar la pobreza: el aumento de los bienes, aumento del acceso al crédito, políticas de crecimiento orientado a la reducción de la pobreza, educación y productividad. Esto va relacionado a otros beneficios de la educación, nutrición, infraestructura y organización. Si el gobierno mexicano no toma en cuenta estos elementos, crece el fenómeno del sector informal, esto a la vez es utilizada como una alternativa o lucha contra la pobreza.

En el 3° Capítulo se arrojan cifras y datos analizados con rigor científico, en sus diferentes modalidades. Se aborda el estudio de nuevas estrategias de reproducción. Una de ellas es el resurgimiento de las pequeñas actividades comerciales. En el sector informal (tanto urbano como rural) se movilizan todos los recursos disponibles para crear nuevas fuentes de ingresos. En el sector informal, el subempleo es el modo de contrarrestar la drástica caída del poder adquisitivo.

Finalmente en el 4° Capítulo es importante señalar, que, para solucionar el problema del ambulante y encontrar una respuesta favorable, es necesario que exista voluntad política para: primero, reconocer o aceptar que existe el comercio ambulante y que representa un problema, y segundo, debe haber un cambio de actitud, dejando de lado corruptelas para negociar su reubicación.

CAPÍTULO I

I. MARCO CONCEPTUAL RELATIVO AL DESEMPLEO Y LA INFORMALIDAD

El análisis del fenómeno del desempleo es el punto de partida de nuestra investigación, siendo que éste va de la mano con el sector informal. De hecho, la interpretación de cuál era su naturaleza, fue la que condujo a la gestación del concepto de informalidad. La primera cuestión aquí es la determinación de cuándo se está desempleado. Su medición va de medidas de carácter absoluto, es decir, se está empleado o no, a medidas de carácter relativo. Esto implica la introducción de distintos parámetros de comparación: fijación de un ingreso mínimo en determinadas horas de trabajo para calificar como empleado, por ejemplo.

Para los desempleados, el sector informal es una suerte de refugio económico y el cual no es necesariamente temporal. La forma que adopta la actividad informal depende de numerosas circunstancias. Es por eso que aparecen en ese sector varios tipos de desempleo **o bien formas especiales de empleo.**

El sector informal plantea, de este modo, numerosos cuestionamientos a las definiciones tradicionales de desempleo. Como sabemos en la teoría económica existen varias nociones como desempleo friccional, desempleo estructural, desempleo cíclico...en fin.

Según Samuelson,¹⁸ para poder analizar la estructura de los mercados de trabajo actuales, es necesario identificar tres tipos de desempleo: friccional, estructural y cíclico.

a) Desempleo friccional: se presenta debido al incesante movimiento de personas entre las regiones. La rotación se da en diferentes ciclos aun siendo una economía de pleno empleo. Se dice que es friccional, porque los individuos buscan trabajo cuando terminan los estudios o cambian de trabajo frecuentemente y a menudo se piensa que están desempleados voluntariamente.

b) Desempleo estructural: se puede dar por un desajuste entre la oferta y la demanda de trabajo; el desajuste ocasiona que la demanda de trabajo aumente y la oferta está descendiendo, mientras las ofertas no se ajusten rápidamente.

c) Desempleo cíclico: se da cuando la demanda global de trabajo es baja. Si disminuye el gasto y la producción total, esto tiene por consecuencia el aumento generalizado del desempleo.

Por otra parte, siempre existe un cierto desempleo por los cambios de residencia o por el ciclo vital (los traslados, la entrada en la población activa por primera vez, etc.). Sin embargo, debemos admitir que las principales variaciones que experimenta la tasa de desempleo con el paso del tiempo tienen su origen en la intensidad y cualidades del proceso de crecimiento: sea que se trate de un proceso racionalizador del empleo o bien creador neto de él cuando se produce una extensión de la planta productiva. En este caso, el desempleo aumenta enormemente en las

¹⁸ SAMUELSON, Paul A., *Economía*, Mc Graw-Hill, México, 1993, pp. 332-333.

recesiones por dos razones: en primer lugar, se incrementa el número de personas que pierden el empleo y, en segundo lugar, se tarda más tiempo en encontrar otro. Es decir las características mencionadas anteriormente se agudizan. Ahora bien, desde 1974, el mundo capitalista desarrollado entra en un nuevo modelo de desarrollo en que el desempleo es cada vez más difícil de ser reabsorbido. Las economías en vías de desarrollo comenzarán también en los años ochenta a entrar también en una etapa de lento crecimiento, por ejemplo México.¹⁹ El crecimiento del sector informal aparece como la consecuencia directa, ya que el fenómeno deja de ser temporal y parece un rasgo estructural en la economía mexicana.

1.1. El sector informal

Sin duda se trata de uno de los fenómenos que en los últimos años ha motivado la mayor inquietud entre los sectores público, privado y social, siendo cada vez más numerosa la figura del vendedor ambulante. Y debido a la facilidad de acceso, el sector informal se convierte en una característica importante de una economía con dificultades para incrementar la inversión; dificultad que es atribuida por los hacedores de la política económica actual a la escasez de ahorro interno. La forma en que se organiza la producción y la forma de insertarse en los mercados, es rudimentaria, sin una clara división del trabajo ni de la propiedad de los medios de producción. En donde, se requiere de escaso capital y poca calificación en el proceso de producción.

El sector informal es tan importante porque ha permitido o sigue permitiendo a grandes contingentes de la población la posibilidad de sobrevivencia en los momentos más críticos. Por ello mismo, su amplitud, su persistencia y su versatilidad permiten visualizarla como una transición hacia actividades modernas y formales.²⁰

Por tanto, dada su alarmante magnitud alcanzada, y dadas las circunstancias críticas como la que hoy en día vivimos, se debe reflexionar y profundizar en el estudio de su aparición y funcionamiento para encontrar alternativas más viables para su utilización bajo formas más productivas.

1.1.1. La aparición del concepto de sector informal

Aun cuando pudiera considerarse que el sector informal es tan antiguo como los mismos procesos económicos, sólo hasta años muy recientes por primera vez se habló acerca del sector informal en Kenia. Este país fue el primero en introducir el sector informal, siendo su principal innovación el concepto de los pobres que trabajan. Consistió básicamente en un análisis de la fuerza de trabajo como unidad de producción y de su articulación con el resto de la economía. A partir de esto, un grupo de expertos que trabajan sobre las recomendaciones de políticas de empleo, enviados por la OIT, da a conocer una serie de características que lo identifican como un generador potencial de

¹⁹ CONDE H. , Raúl, “La dimensión internacional de la restauración económica: un orden económico internacional incierto”, en E. de la Garza (coordinador): *Democracia y política económica alternativa*. La Jornada / c II H, UNAM, 1994.

²⁰ Con base en: Carlos Alba Vega y Kruijt Dirk, *op. cit.*, p. 26

empleos, que no son aprovechados en el momento por las políticas oficiales para eliminar el desempleo en economías en vía de desarrollo.

Sin embargo, desde 1971, es señalado por Smith²¹ que un antropólogo de nombre Hart, que había estado trabajando en proyectos de desarrollo de Ghana, argumentaba que la mayoría de los países del Tercer Mundo no tenía una economía unitaria sino dual (en el sentido de formal e informal, más que de economías tradicional-familiar y moderna).

Indica además, que: “Hart argumentó que la mayoría de esos países, sino todos, tenía ‘economías duales’, formal e informal, una distinción basada en la diferencia entre recibir un salario y emplearse a sí mismo. La producción de bienes y servicios informal y de pequeña escala no entraba en conflicto con la producción moderna de gran escala; más bien, ambas partes de la economía se complementaban entre sí”.²²

Para Smith, “la predicción de Hart resultó atinada. Quienes realmente lo escucharon interpretaron de dos modos sus descubrimientos. Unos de los intensos debates de la década que siguió, debate aún en curso y sumamente productivo en cuanto a las investigaciones empíricas a que Hart aludió, gira en torno de la distinción entre el poder analítico de la edificación de la ‘economía informal’ y lo que se conoce como ‘producción de mercancías subalternas’ (PMS)”.²³ Hart intentaba abordar la fuerza de trabajo requerida por el capitalismo, para analizar quienes están empleados, quienes están temporalmente desempleados y quienes son los desempleados permanentes.

1.1.2. Hacia una definición del sector informal

En la definición del sector informal citaremos a varios investigadores expertos en la materia. Según, Salas,²⁴ en la discusión que se lleva a cabo en los medios de comunicación y en revistas especializadas, se identifica la proliferación de actividades de pequeña escala al sector informal urbano.

“La dimensión absoluta de la informalidad ocupacional a nivel nacional no sería —analíticamente— la simple suma aritmética de la informalidad ocupacional existente en las entidades del país sino que, definida su magnitud por la incapacidad del polo moderno de la economía nacional para absorber a un contingente dado de la fuerza de trabajo, esta misma se repartiría, entre las distintas regiones del país —dado el salario mínimo— de acuerdo a las participaciones respectivas en las oportunidades de trabajo modernas. Con todo, y esto debe de quedar claro, en la dimensión relativa (i.e. grado de informalidad) de la informalidad ocupacional a nivel regional menguada la influencia indirecta del ámbito de mayor atraso relativo (y. E. El rural) cobra importancia crucial”.²⁵ Es decir, la relación que existe entre la informalidad y la “formalidad” ocupacionales; en donde, las perspectivas actuales de la informalidad ocupacional.

²¹ SMITH, M. Estellie, *economía metropolitana 2*, volumen 1, 1993, p. 4.

²² *Ibid.*, p. 5.

²³ *Ibid.*, p. 7.

²⁴ SALAS PÁEZ, C., “Pequeñas unidades económicas o sector informal” *Cotidiano*, No. 45, enero-febrero 1992, p. 25.

²⁵ *Ibid.*, p. 38.

En tanto, a nivel nacional como a nivel regional, la dimensión absoluta del fenómeno de la informalidad ocupacional es resultado directo de lo que sucede con las ocupaciones formales.

En el caso de las actividades de la construcción y el comercio, es necesario aclarar cuál es su dimensión relativa de sus respectivos “espacios económicos abiertos a la informalidad”. Generalmente estas actividades no experimentan diferencias interestatales, es decir, su tamaño es proporcional al tamaño absoluto de su contraparte formal.

Para Marulanda, “el sector informal, puede entenderse como el subconjunto de unidades de producción y/o comercialización en los cuales se llevan a cabo actividades que, respecto al modo de producción al cual se encuentra subordinado el conjunto de elementos que integran el sistema de actividad productiva, por la forma en que se ejecutan, pueden considerarse diferentes (en términos de relaciones de producción que en ellas tiene lugar)”.²⁶

En cambio, para Villavicencio, el sector informal es, “un sector de la población activa que no tiene cabida en un proceso de producción dominante dentro de un sistema económico y que para sobrevivir se auto crea ocupaciones o se inserta en actividades de baja productividad. De ahí que sus ingresos sean bajos y vivan en condiciones materiales deficientes”.²⁷ Además, nos dice: “El sector informal autónomo es económicamente eficiente y exhibe ventajas comparativas con respecto a actividades similares desarrolladas en el área formal. Su principal ventaja la constituyen las proporciones socialmente adecuadas de factores utilizados en el proceso productivo, ya que se maximiza el empleo de mano de obra sin provocar requerimientos exagerados de capital o presiones excesivas sobre la balanza de pagos. Esto último se explica en virtud de la tecnología utilizada, dado que se requiere escaso capital y además se usa por lo general, maquinaria de segunda mano u obsoleta (sí se la juzga con los criterios del sector formal.”²⁸

A las definiciones anteriores, se agregan otras que apelan a marcos teóricos más desarrollados. Así Tokman dice: “el avance más importante en la definición del sector informal ha sido el acuerdo en considerar los modos de producción como unidad de análisis, con lo que se mantiene la innovación conceptual introducida por el informe de Kenia, pero se avanza aún más. El principal argumento acerca del origen del sector fue el excedente de mano de obra, en su mayoría individuos que emigraban desde las zonas rurales a las urbanas y que no podían encontrar trabajo en los sectores modernos. Enfrentados a la necesidad de sobrevivir tenían que desempeñar cualquier actividad que les permitiera percibir un ingreso”.²⁹ Y también nos dice que, “el sector informal debe entonces definirse no sólo por el tipo de organización de la producción a nivel microeconómico, sino también por el contexto estructural en que se inserta. Este último es el que varía según el nivel de desarrollo y en particular, según la existencia o no de mano de obra

²⁶ Klein, Emilio y Víctor Tokman (comp.), “El subempleo en América Latina”, in Oscar Marulanda, *Sector Informal: Algunas reflexiones surgidas a la luz de un estudio sobre la economía urbana de Bogotá*. Buenos Aires Argentina, El Cid Editor, 1977, p.58.

²⁷ *Ibid.*, in Judith Villavicencio, *Sector informal y población marginal*, p. 123.

²⁸ *Ibid.*, p. 206.

²⁹ Tokman, Víctor, *El sector informal: quince años después*, México, F.C.E., Vol. XV, 1987, p. 514.

excedente, el tipo de articulación con el resto de la economía y el sistema de regulación del proceso de trabajo existente”.³⁰

Por otra parte, Charmes, dice: “el sector informal es definido así, como un conjunto de fuerza de trabajo de donde el sector moderno toma lo que necesita y a donde desecha lo que no sirve (el siguiente objeto de estudio es la medición de movimientos de fuerza de trabajo entre los dos sectores y los cambios relativos en los salarios y los ingresos), y como un lugar de reproducción de fuerza de trabajo al más bajo costo (en este momento se miden con los precios de los bienes salario, es decir, los bienes que consumen los asalariados y que son producidos en el sector informal). Estos dos aspectos permiten una disminución de los niveles salariales del sector moderno”.³¹

El potencial de crecimiento del sector informal autónomo se fortalece cuando las actividades que lo conforman están integradas por el resto de economía, en donde, el vínculo es de carácter complementario. Dentro del marco analítico, según Hart³² dice que el sector informal se le percibe como “exportador” de toda clase de productos, especialmente el de servicios. Juega un papel clave en el proceso de distribución, siendo que éste se encuentra situado cerca de los consumidores finales, suministra crédito a los adquirentes, les vende en pequeña escala, de acuerdo a sus requerimientos, manteniendo existencias adecuadas. En las actividades se encuentran integradas de manera estrecha al resto de la economía, “exportando” las tres cuartas partes de la producción e “importando” un porcentaje similar de su consumo.

Portes es uno de los investigadores que se adentra en los aspectos de la informalidad³³ en donde otros no habían estudiado o tocado y hace una importante observación que la OIT no toma en cuenta. Como hemos visto, Hart es el primero en utilizar el concepto de informalidad, enfocándolo a la economía urbana. En donde la OIT comete el pecado que hasta la fecha arrastra su filial: Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC), Hart desarrolla el argumento de que la informalidad es parte integral de la economía moderna y no un indicador de atraso.

Portes y Walton, “definieron a la economía informal como una esfera que incluye: “ ‘todas las actividades generadoras de ingresos que se hallan por fuera de los salarios del sector formal y de las retribuciones por seguridad social’ ”.³⁴

Muchas definiciones se basan en que el sector informal es un producto de épocas recientes. Los historiadores europeos que han analizado nuestra historia, y dicen que los intentos que hacen los Estados por identificar, seguir, regular, prohibir y, lo que es más importante, derivar beneficios de la producción, circulación y el consumo de bienes y servicios. En cuanto a los bienes y servicios

³⁰ Tokman, Víctor (comp.), *El sector informal en América Latina*, México, C.N.C.A, 1995, p. 21.

³¹ *Ibid*, Charmes, Jacques *op. cit.*, p. 39.

³² *Ibid*, Tokman, Víctor (comp.), *Las relaciones entre los sectores formal e informal. Una exploración sobre su naturaleza*, p. 89.

³³ Portes, Alejandro, *En torno a la informalidad: ensayos sobre teoría y medición de la economía no regulada*, Porrúa, México, 1995, p. 16.

³⁴ Portes y Walton (1980:87), cit. por, Smith, M. Estellie, “La economía informal”, *Economía metropolitana*, vol. 1, núm. 2, abril de 1993, p. 1

convertidos en mercancías comerciales eran funcionales para el capitalismo, porque los trabajadores satisfacían sus necesidades a bajo costo, sus salarios de sobrevivencia también se podían reducir, elevando el índice de valor excedente del propietario del capital. En donde, en el sector informal los bienes y los servicios eran más baratos.

Uzzell, señala: “ ‘las actividades del sector informal existen ‘ahí donde el modo de producción dominante es inadecuado para satisfacer las patentes necesidades de la población, independientemente del modo de producción de que se trate’ ”.³⁵

De acuerdo a Mittera, el sector informal engloba a las: “ ‘transacciones que no se ajustan a las reglas establecidas por el Estado en su calidad de supervisor de la economía. Esta definición es atractiva por sus elementos intuitivos, ya que pone el énfasis en la estrecha relación entre las esferas económica y política; también dirige nuestra atención hacia las reglas impuestas por alguna autoridad pública que actúa en función de la instrumentación y la verificación (con el fin de garantizar el sometimiento colectivo) de una serie de reglas públicas que rigen sobre la producción, la distribución y el consumo’ ”.³⁶

Según Smith. “Se definirá al sector informal como el integrado por aquellas actividades que obtienen recursos mediante: 1) el creciente acceso privado a los recursos colectivos más allá de su distribución normativa y 2) la evasión parcial o total del control público o de las cuentas generales, así como de toda estimación corporativa, ya sea ésta obligatoria o recíproca (esto es, los impuestos). En pocas palabras los participantes fundamentales de este sector son los productores de bienes y servicios que ofrecen alguna mercancía comercializable que por diversas razones escapa del enlistado, la regulación u otro tipo de seguimiento o verificación públicos”.³⁷

Las actividades informales sólo pueden ocupar el espacio del mercado que no ha sido cubierto por el sector moderno y sobreviven mientras dicho espacio no sea destruido; la informalidad, en este sentido depende de la propia expansión del sector moderno y formal de la economía que genera constantemente nichos que no puede ocupar.

Márquez P., dice que la dimensión absoluta de la informalidad ocupacional urbana tiene influencia privilegiada en su contraparte moderna o formal.

1.1.3. Características y funcionamiento del sector informal

La heterogeneidad es una característica importante del sector informal. Podemos hablar de una segmentación dentro de este sector. Por ejemplo, la forma de organización, en la cual se establece una diferencia entre las unidades que usan mano de obra adicional y las constituyen actividades

³⁵ *Ibid.*, p. 2.

³⁶ *Idem.*

³⁷ *Idem.*

realizadas por una sola persona. Además, si bien, en promedio es escaso el capital, éste no se distribuye equitativamente entre todas las actividades informales.

Las definiciones del sector informal a pesar de recoger diversas características muy diferentes, una verdadera identidad, en donde, el autoempleo es uno de los componentes esenciales. Es decir, dentro del sector informal, es tan amplia, diversificándose cada vez más, pues existen muestras de creatividad e inventiva popular; se crean nuevos “oficios” (estos se ven a diario en la calle).

Domina la idea de un sector “no registrado” que posee una de las tres variables que caracterizan a las unidades productivas (sector institucional, tamaño del establecimiento y tipo de local) y se puede encontrar la piedra angular del sector informal en una definición operacional y normativa.

Como consecuencia, Roubaud dice: “el sector informal es un fenómeno estructural en el que predomina la autonomía. Cuanto más desarrolladas sean las economías dependientes, más posibilidades tienen las grandes empresas de movilizar al sector informal hacia un nexo de subcontratación, aunque sin lograr subordinarlo nunca”.³⁸

Por otra parte, el tamaño del sector informal, se presenta por lo general, dos alternativas operacionales:

- Consiste en considerar la posición ocupacional incluyendo dentro del sector informal a los ocupados por cuenta propia, a los servicios domésticos y a los ocupados en unidades productivas de menos de cuatro personas.
- Consiste en considerar como ocupados en el sector informal a todos aquellos que perciben un ingreso inferior a un mínimo fijado exógenamente, son todos aquellos que no efectúan contribuciones al seguro social (excepto profesionales y ocupados en establecimientos de cinco personas) y a las empleadas.

Por lo general, se utiliza como norma de ingreso mínimo el sueldo mínimo, por los ingresos de los asalariados en empresas formales se ubicarán en la mayoría de los casos fuera del sector informal.

En 1970, el grupo que había sido enviado por la OIT a Kenya para hacer recomendaciones sobre políticas de empleo, empezó a preocuparse por revalorizar al “sector informal”. Según la opinión de la OIT,³⁹ dan a conocer una serie de características que lo identifican como un generador potencial de empleos, que no son aprovechados, en el momento, por las políticas oficiales para eliminar el desempleo en economías en vía de desarrollo.

Una de sus características fundamentales es la facilidad de entrada. Ella está proporcionada, por la ausencia de barreras administrativas y, en especial, por los escasos requerimiento de capital,

³⁸ Con base en: François Roubaud, *La economía informal en México*, 1995, *op. cit.*, p. 414.

³⁹ Con base en: Klein, Emilio y Víctor Tokman (comp.), *op. cit.*, p. 49.

tanto físico como humano. Esto no significa que no existan barreras informales para la inserción ni que el grado de las mismas sea homogéneo para todas las actividades informales. Las redes de inserción estructuradas en torno a relaciones de parentesco y amistad son importantes canales de acceso al mercado de trabajo informal en México.

1.2. Relación entre el sector informal y los demás sectores

Por la caracterización hecha anteriormente, puede concluirse que el sector formal y el sector informal, no se pueden ver como sectores separados. Al contrario, su vinculación se halla en la subcontratación industrial, el cual viene a ser un alto nivel de integración entre empresas conectadas al mismo proceso de producción. La subcontratación puede ser vista como una reorientación de la producción hacia segmentos de menor costo. **Las fronteras entre estos segmentos son definidas en el terreno de los ordenamientos legales; lo que vemos es más bien una dicotomía entre lo legal y lo ilegal.**

- a) Los agentes económicos que intervienen en el mercado de trabajo formal no se presentan de manera tan diferenciada con relación al mercado de trabajo informal. Por lo tanto, predominan las actividades por cuenta propia donde ambas funciones son desempeñadas por la misma persona.
- b) El salario no constituye la forma de remuneración más generalizada.
- c) La acción del Estado en la regulación de las relaciones de trabajo, tanto en materia de legislación como de control, es prácticamente inexistente. De hecho, se está en presencia de un mercado no estructurado cuyo funcionamiento está determinado por las características del proceso económico y no el sistema normativo de relaciones de trabajo, y donde los ingresos no se determinan a priori, sino en función de del desempeño cotidiano en las actividades de los ocupados y de la cantidad de personas que debe concurrir a este tipo de ocupaciones.

Además, la función del sector informal en la economía mexicana no puede ser plenamente determinada con la tipología de las características diferenciales en términos de las unidades de producción o de las características de la mano de obra. De acuerdo al enfoque que se tiene del sector informal parte de dos factores: El primero llamado espacio superior, el segundo “espacio inferior” la tipología parte de estos dos factores de la demanda del trabajo. Bajo estas características se va ligando con los cuatro sectores institucionales, estén divididos en los sectores (formal e informal) o en más como son los cuatro sectores institucionales: el sector público (SP), las grandes empresas del sector privado (GE), las pequeñas y medianas empresas legales (PME) y el sector no registrado, familiar y fuera de las normas (SNR). En todo caso, lo que importa es poner en claro la articulación entre diferentes tipos de unidades económicas. El análisis de la dinámica del sector informal tiene ese precio. Las relaciones que el sector informal mantiene con los demás sectores económicos deben conducir a la formulación de las condiciones que determinen su modo de desenvolvimiento en el tiempo (evolutivo o involutivo).

Como ya se explicó anteriormente, Roubaud, F., a partir de los conceptos empleados por los economistas y los sociólogos latinoamericanos señala: la heterogeneidad estructural de las formas

de producción y la segmentación del mercado de trabajo. N.E. García y V. Tokman nos muestran que el diferencial de productividad entre sectores productivos proviene de dos factores: El primero la rápida incorporación de procedimientos tecnológicos incorporados, con la finalidad de orientar el desarrollo de técnicas de producción capitalistas. El segundo actúa en contra de la reducción de diferencias, injusta de la propiedad del capital y de las restricciones que aquella impone a la entrada de capitales en el mercado. La aceptación de esta unidad entre lo informal y lo formal es lo que conduce a Roubaud.

Estos dos conceptos, integran los tipos de unidades, en particular respecto a la importancia de la acumulación de capital y de la innovación tecnológica. Y la segmentación del mercado de trabajo revela el aspecto no competitivo de éste, al no equilibrarse las remuneraciones entre el sector moderno y el sector informal. La unión entre ambas partes está asegurada por el concepto de excedente estructural de mano de obra.

Los dos conceptos no nos aclaran las relaciones que unen a los diferentes segmentos productivos. Pero ambos son compatibles con dos versiones opuestas acerca del sector informal en la economía nacional. Según los defensores de la dualidad económica, los dos mundos se juxtaponen y siendo limitados los intercambios. En tanto, el sector informal está dotado de un gran margen de autonomía, estos defensores aceptan la asimetría entre sectores. Cuando el sector moderno necesita mano de obra, la toma del excedente que yace en el sector informal. Se produce el movimiento inverso en caso de contracción de la actividad.

1.2.1. Categorías de informalidad

Dentro del análisis económico, la categoría “sector”, es un concepto que incluye un conjunto de actividades homogéneas. Según Marulanda, “un sector económico específico es la agrupación de actividades productivas que por su naturaleza misma presentan algún elemento homogéneo”.⁴⁰

Además, existen dos aspectos que resultan claves para comprender la categoría de informalidad:

- a) Lo “residual”. Este concepto es derivado del análisis del funcionamiento del sector informal urbano (SIU), el cual es determinado por el monto en que la oferta de trabajo urbano excede a los requerimientos del polo moderno de la economía. La informalidad consiste en identificar el punto a partir del cual comienza lo “residual”.
- b) Del concepto SIU, se define como informales a las ocupaciones o actividades que existen al margen de las regulaciones oficiales. En donde, la informalidad está directamente ligada a la incapacidad del Estado de hacer cumplir “su propia ley”.

De acuerdo a lo que se ha mencionado, la “informalidad” es el resultado de los diversos ángulos jurídicos desde los cuales es posible argumentar un tratamiento desigual al ciudadano con relación al que proporciona, elabora y hace cumplir las leyes, el Estado.

⁴⁰ Con base en: François Roubaud, *La economía informal en México*, 1995, *op. cit.*, p. 401.

Pero también la dimensión en el ámbito nacional de la informalidad ocupacional, se debe a la ausencia de seguro de desempleo y la existencia de actividades económicas cuyas barreras a la entrada son prácticamente nulas, está determinada por el exceso de mano de obra urbana sobre los requerimientos de trabajo en el polo moderno de la economía agrícola. En efecto, la informalidad económica también nos remite a condiciones económicas particulares del proceso de trabajo del sector informal, muchas de las cuales configuran la llamada subcontratación industrial.

Sobre la base de los trabajos de Watanabe y Roubaud, F., se distinguen dos formas de subcontratación: a) subcontratación vertical, suministrándose al mismo los insumos y la producción comprada y b) subcontratación horizontal, en donde, sólo se compra la producción, y las materias primas quedan por cuenta de las empresas.

El problema medular de la articulación entre el sector moderno y el sector informal en las relaciones comerciales en la forma de subcontratación vertical se define por la existencia de un solo proveedor y cliente en función de una unidad económica. El cuál pone los insumos y compra la producción, de este modo el microcomercio al menudeo no puede formar parte de ella aún así el comerciante ambulante se haya en relación de dependencia directa con respecto a las grandes compañías, para vender sus productos. Puesto que, dentro de la industria manufacturera, es necesaria la investigación vertical, éste que es todavía mayor dentro del sector informal uno de los principales talones de Aquiles de las economías latinoamericanas. Roubaud, F., dice que es uno de los puntos claves que distingue el modo de inserción del sector informal mexicano en el sistema productivo nacional (falta de experiencias capitalizables) de la “especialización flexible” de las microempresas en algunas regiones italianas. Es decir, estas últimas se han especializado en actividades a domicilio.

Otra gran diferencia reside en que las microempresas familiares italianas son competitivas de cierta manera. Y por ende, la misma economía italiana se beneficia de su dinamismo. En cambio, el trabajo a domicilio en México en la actualidad carece de la capacidad para especializarse en tecnologías exitosas, que le permita entrar en competencia con empresas de mayor tamaño.

La subcontratación hacia el sector informal se ha dado por mucho tiempo; y esto va asociado a la larga crisis latinoamericana actual. Esta forma de organización de la producción ha sido objeto de abundantes estudios por economistas: la subcontratación como el instrumento privilegiado del capital en su estrategia de reconversión, con el fin de poder enfrentar la crisis de rentabilidad. Las empresas que recurren a este sistema se allegarían los medios para reducir los costos fijos, para flexibilizar tanto su línea de producción como la gestión de la mano de obra y por consiguiente aumentar su productividad.

En las empresas grandes, el subcontratismo administra la mano de obra como flujo. La complejidad y el costo de los procedimientos de despido hacen que las lleven a buscar una reserva de mano de obra ligada por contratos puntuales y renovables en función de las variaciones del mercado. Además, es la oportunidad para incrementar la rapidez de ajuste de producción a la demanda. Por eso, los subcontratistas ejercen mayor dominio sobre la mano de

obra, reduciendo al mínimo el papel de los sindicatos o de las asociaciones de productores y eludiendo las leyes laborales.

La estrategia de la subcontratación ha sido poco explotada en el caso de México. Es necesario hacer uso de ella y de esta manera tratar de generar más empleos. En la medida que la subcontratación es parte de la economía informal y puede ser una de las relaciones importantes que vinculan al sector informal con el resto de la economía, llama la atención que dicha subcontratación es hoy día un... fenómeno marginal a escala del sector informal en su conjunto. Según datos recientes de la encuesta nacional sobre la economía informal muestran que la proporción de las microunidades subcontratantes permanecen estable.

Cabe mencionar que existen dos formas de subcontratación: 1) la subcontratación vertical, donde todos los insumos se suministran al mismo tiempo, y la producción comprada, y 2) la subcontratación horizontal, donde sólo se compra la producción, quedando por cuenta de las empresas las materias primas. En torno a una unidad económica, la subcontratación se define por la existencia de un solo y mismo proveedor y cliente.

Por ello, la subcontratación representa la forma más directa de vinculación entre las pequeñas unidades a las grandes empresas financieras, colocando al primero en situación de dependencia respecto al segundo. La transformación del sector informal podría convertirlo en un gigantesco hormiguero de actividades de subcontratación y hacer de él un apéndice del sector moderno. En particular, la dinámica se da en función de los pedidos de éste, pudiendo evolucionar ambos sectores al unísono. Para algunos, sin embargo, esta interpretación del sector informal es la transposición a escala local de la teoría de la dependencia entre el centro y la periferia.

La segmentación de los procesos de producción, es necesaria que se disponga de capital suficiente para la transformación de los productos. Por lo tanto, un segmento de pequeñas y medianas empresas, que está por encima de la actividad del sector informal; en donde la demanda se orienta a las grandes unidades que utilizan procedimientos de subcontratación. Según Roubaud,⁴¹ los productos estandarizados, la regulación de los plazos y la complejidad de la elaboración de productos de alto valor agregado reducen la diversificación hacia el sector informal. Por eso, ni la racionalidad económica, ni la extralegalidad alientan a las empresas modernas a vincularse con el sector informal. De aquí que según, Escobar y De la Rocha digan que en Guadalajara, las empresas medianas son las que recurren a la subcontratación. La inclinación a subcontratar aumenta con el grado de formalización.

Por otro lado, Portes, dice que la subcontratación⁴² es por lo general el único medio de sobrevivencia económica que tienen las pequeñas empresas, formando parte, al mismo tiempo, de las empresas modernas. Y por ende, los empresarios informales surgen con frecuencia del proletariado organizado y utilizan las habilidades adquiridas en la industria moderna y con el capital acumulado en ahorros y pagos por cesantía, iniciando así con sus propias empresas.

⁴¹ *Ibid.*, p. 401.

⁴² Con base en: Portes, Alejandro, *En torno a la informalidad: ensayos sobre teoría y medición de la economía no regulada*, Porrúa, México, 1995, *op. cit.* p. 91.

Más de la tercera parte de las microactividades de subcontratación posee un local al exterior del domicilio para trabajar, en las unidades dependientes la segmentación de los procesos de producción hacen necesario un capital para realizar la transformación de los productos que les van dirigidos. Las unidades encargadas de la segmentación de los procesos de producción disponen de capital suficiente para realizar la transformación de los productos que les van dirigidos a las unidades dependientes en donde, se asocia con las grandes empresas, siendo el segmento más formal de la industria informal (empresas que disponen de un taller), para esas empresas grandes la reducción de los costos es un argumento que favorece al recurso a las unidades informales; pero este argumento no se da por exigencias de calidad de los productos, que no pueden satisfacer las unidades más marginales. Por eso, es importante llevarlo hacia un segmento de pequeñas y medianas empresas, que están por encima de las actividades del sector informal, la cual debería orientarse la demanda de las grandes unidades a utilizar procedimientos de subcontratación.

Por ello, este tipo de dependencia del sector informal sería el mejor modo de atarse a un sector dinámico moderno. Recíprocamente, subcontratar con el sector informal permitiría al sector moderno exportador abatir costos de producción y aumentar su competitividad, mejorando las condiciones de producción y de remuneración en el sector informal. La subcontratación con el sector informal es mayor en los países asiáticos que en América Latina. Aquí también nos hacemos la siguiente pregunta: **¿En qué medida, los rasgos que dan eficacia a este tipo de organización puede representar sus propios límites para crecer?** Es decir cuáles son las potencialidades, alcances de este tipo de esquema para fundamentar un desarrollo industrial competitivo, en cuanto al financiamiento para el sector informal deberían de existir vínculos entre los mercados financieros informal y formal; los resultados podrían ser exitosos y valdría la pena llevarlo a cabo, pero es desalentador saber que para eso aún falta mucho.

Un primer problema se refiere al financiamiento, en donde, existen límites y uno de ellos es en lo referente a las pequeñas empresas vinculadas a la subcontratación, su desarrollo depende de las grandes firmas, y pueden sostenerse en la medida en que el desarrollo general del país lo haga. Por otro lado, la permanencia de las pequeñas empresas en el mercado está bajo amenaza constante de la competencia de las firmas grandes y de la tendencia hacia la concentración económica. Los obstáculos que enfrentan son numerosos: falta de acceso al crédito, deficiente información sobre mercados, reducido acceso a nuevos desarrollos de tecnología.

Para Raczynsky, “el sector informal está integrado por empresas cuya capacidad de acumular capital y de desarrollar y expandir su producción adolece de severas limitaciones. —en donde— el sector se encuentra subordinado a las actividades de corte capitalista-moderno, situación que se expresa a través de mecanismos tecnológicos, financieros e institucionales”.⁴³

⁴³ Con base en: Klein, Emilio y Víctor Tokman (comp.), *El subempleo en América Latina*, El Cid Editor, Buenos Aires, 1979. *op. cit.* P. 24.

Por otra parte, es verdad que en la mayoría de los países en desarrollo, en este caso México, el sector informal a pesar de que no está plenamente estructurado, desempeña un papel destacado en la oferta de empleo y de ingresos, según el Banco Mundial.⁴⁴

Otra de las limitantes del sector informal es carencia la protección, y su grado dependerá del tipo de mercado de bienes y servicios en que se inserta. Las empresas del sector informal participarían en mercados competitivos, mientras que las formales lo harían en mercados protegidos por tarifas, cuotas, licencias y patentes. Además, se puede decir que las empresas formales cuentan con el apoyo del Estado para su desarrollo y crecimiento, mientras que las del sector informal han sido ignoradas y mucho menos apoyadas y rara vez apoyadas por el gobierno; generalmente esas empresas buscan ser controladas y nunca impulsadas por el gobierno.

1.2.2. La informalidad extralegal

La actividad informal es un concepto desarrollado en el seno de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), donde, se asocia una serie de indicadores, algunos comunes y otros específicos. En cuanto a los sectores económicos: manufactura, construcción, transportes, comercio y servicios. Estos indicadores si son aplicados a las empresas y combinados, permitirían clasificar las actividades como informales. En tanto, vemos que uno de los criterios empíricos a los cinco sectores ya mencionados, es que la actividad económica informal: opera ilegalmente, haciendo caso omiso a las regulaciones gubernamentales. En esencia viene a ser el núcleo de la informalidad en boga: que es llamado como actividades extralegales.⁴⁵

El concepto de actividad informal (OIT-PREALC) y la extralegalidad permite entender la raíz de la definición de extralegalidad; por lo que se puede decir que: “La afiliación teórica del indicador extralegalidad en conjunto con su carácter esencialmente empírico (como todo indicador) y la carencia de un análisis teórico que apunte a la consistencia con el resto de la teoría marxista del funcionamiento del mercado de trabajo en una sociedad capitalista, lleva a que se resista a ser incorporado a ella”.⁴⁶

1.3. Efectos del desempleo

Una vez que se conoce la relación clave entre la producción y el desempleo, se puede comprender por qué es éste un problema fundamental en las sociedades modernas. Cuando es elevado, se despilfarran recursos y se deprimen las rentas de los individuos. Durante esos períodos, las dificultades económicas también afectan a sus emociones y a su vida familiar.

Al ser el sector informal el refugio del desempleo, pero también fuente de nuevas iniciativas, se le debe dar un encauzamiento en beneficio del desarrollo del país, donde éste pueda llegar a tener un potencial empresarial, incorporándolo a un proceso general de desarrollo, que puede favorecer

⁴⁴ *Ibid.*, p. 71.

⁴⁵ Con base en: Cortés, Fernando y Oscar Cuellar (coord.), *Crisis y Reproducción Social los Comerciantes del Sector Informal*, México, Miguel Ángel Porrúa, 1990, *op. cit.*, pp. 137-138.

⁴⁶ *Ibid.*, p. 139.

su transformación en un sector productivo formal; que operara dentro del marco legal que rige la actividad comercial y así poder ofrecer un mejor servicio. Veamos más ampliamente esto.

Aunque el costo económico del desempleo es muy elevado, ninguna cifra monetaria refleja satisfactoriamente la carga humana, social y psicológica de los períodos de persistente desempleo involuntario.

Por otra parte, es importante señalar de algunos estudios realizados por expertos en salud pública indican que el desempleo deteriora tanto la salud física como la psicológica: mayores niveles de ataques al corazón, alcoholismo y suicidios.

1.4. El papel social de la economía informal

Martínez, dice refiriéndose a la economía informal: “se trata simple y sencillamente de la existencia de un fenómeno que influye de diversas maneras en la sociedad donde prolifera, pues, por una parte, al no contribuir a solventar el gasto social y anteponer los intereses de participación de este sector, impide que se destinen recursos necesarios a servicios como seguridad pública, vialidad, contaminación, y en general al mejoramiento de la calidad de la vida social; por otra, cuando su magnitud es considerable, en relación con la economía formal, puede llegar a trastornar el funcionamiento de las políticas en ese terreno, ya que éstas se diseñan y llevan a cabo con base en los agregados macroeconómicos reflejados en el sistema de contabilidad nacional pero ignora una parte importante de los agentes económicos y procesos productivos, representadas por quienes practican esas actividades comerciales no registradas oficialmente”.⁴⁷

Por eso, “se puede decir que son las pequeñas unidades que cuentan con un bajo nivel de organización y tecnología absoluta, escasa o nula calificación de los trabajadores, ausencia de las relaciones laborales formales y falta de registros administrativos que fijen alguna forma de reglamentación obligatoria para su funcionamiento, lo que se convierte por definición en el Producto Interno Bruto no registrado en las estadísticas oficiales sin una categoría fiscal determinada”.⁴⁸

Martínez, dice, que las excesivas reglamentaciones, prohibiciones extremas, corrupción burocrática y el pago de impuestos, siendo que el comercio informal es un mal necesario que en última instancia el deterioro que con el tiempo ha sufrido el concepto de actividad económica libre, estas causas la han convertido en un problema que reclama solución. Por lo tanto, se sugiere que el problema del sector informal se debe atacar de fondo, acabando con la corrupción que hay atrás de todo esto; por un lado a los líderes viejos y principalmente a los funcionarios del gobierno. La simplificación fiscal, debe ser benéfica para ambos; como son los comerciantes ambulantes y los funcionarios de hacienda. Porque, si bien los de hacienda desean allegarse de mayores ingresos, pueden bajar sus impuestos.

⁴⁷ Martínez Pablo S., Carlos López y María de los Angeles, junio “Vacunas contra el ambulante”, *Decisión*, No.160, junio de 1992, México, p. 20.

⁴⁸ *Idem.*

1.5. Aportaciones en cuanto al sector informal

Según Schkolnik,⁴⁹ “el sector informal es parte de este fenómeno. No es solamente un sector que ha quedado rezagado por el desarrollo tecnológico, es la contraparte de la modernización, de una nueva manera de operar del capitalismo moderno. En tal sentido, este sector es potencialmente receptor de tecnologías de punta, en pequeña escala, de trabajo informalizado a domicilio.” Asegurando, que no habrá política keynesiana o Estado que sea capaz de absorber todo el desempleo y empleo informal a la vez, porque puede ser para los grupos sociales que no les interesa insertarse formalmente en el mercado laboral.

Además, al sector informal se le ha visto como: “un generador de riqueza social, el empleo constituye la fuente básica proveedora de recursos, para la subsistencia de las personas. Es por ello que en circunstancias de crisis económica y altos niveles de desempleo, la búsqueda de ingresos deja de seguir su cauce natural y se convierte para los más pobres en una verdadera ‘estrategia’, para lo cual es necesario desarrollar todo tipo de iniciativas. Entre los más relevantes se cuentan la reinserción de los cesantes o la incorporación al sector informal de quienes buscan trabajo por primera vez”.⁵⁰

Dentro del sector informal, las transformaciones que podemos registrar consisten principalmente en una mayor heterogenización y diversificación de las actividades, dándose un cambio en la fuerza de trabajo ocupada en el sector, pero también un cambio en los empleos: en cuanto a su duración, ingreso y su estabilidad, etc.

La actividad informal es tan amplia, y se diversifican cada vez más, pues existen aquellas muestras de creatividad e inventiva popular. Creando nuevos “oficios” (los que vemos a diario en la calle).

⁴⁹ Con base en: Schatan, Jacobo, Dieter Paas y Álvaro Orsati (comp.), *El sector informal en América Latina: una selección de perspectivas analíticas*. México: Centro de Investigación y Docencia Económica, *op. cit.* p. 139.

⁵⁰ Con base en: Samuelson, Paul A., *Economía*, Mc Graw-Hill, México, 1993, *op. cit.* p. 123.

CAPÍTULO II

LUCHA CONTRA LA POBREZA: EL PAPEL SOCIAL DE LA ECONOMÍA INFORMAL

En el caso de los pobres, los servicios financieros formales suelen ser mucho más “caros” para los pobres que para agentes económicos de mayores ingresos. En términos generales, el mercado de los servicios financieros es muy fragmentado, (un mercado “fragmentado” se refiere a los diferentes agentes económicos que están sujetos a diferentes precios y condiciones por servicios similares).

El crédito juega un papel bien importante dentro del sector informal, pero éste no está al alcance de los más desprotegidos por no contar con garantías que los puedan respaldar; el crédito en el sector informal generalmente está amarrado a una relación comercial de trabajo, tal es el caso de un típico crédito amarrado a una relación económica puede ser el de un mayorista y un campesino o un locatario del mercado; es aquel cliente que da un anticipo a la costurera o al carpintero para comprar el material, o el tendero que fía a sus clientes.

Los agiotistas son una fuente de crédito importante, ésta se define como préstamo en efectivo a una tasa de interés especificada. Ésta es una fuente de crédito menos utilizada porque es muy cara. Es por eso, que existen asociaciones rotacionales de ahorro y crédito (ROSCAS), es un mecanismo extendido en el mundo en desarrollo, y sirven como fuente de ahorro y crédito a los individuos de bajos ingresos, en el cual se agrupan amigos o vecinos, acuerdan dar una cantidad fija durante cierto tiempo, este puede ser cada semana o cada mes, durante un tiempo determinado por los mismos. Algunas personas del grupo se encargan de recolectar el lote al inicio del ciclo utilizan la ROSCA como un mecanismo de crédito, en tanto, los que la reciben al final la consideran un ahorro. En el caso de México se le conoce como “tanda”.

Banco Mundial dice que: “se han logrado avances rápidos y políticamente sostenibles en la lucha contra la pobreza siguiendo una estrategia que tiene dos elementos igualmente importantes. El primero consiste en promover el uso productivo del bien que los pobres poseen en mayor abundancia, el trabajo. Ello exige políticas orientadas a aprovechar los incentivos de mercado, las instituciones sociales y políticas, la infraestructura y la tecnología con la mira puesta en esa meta. El segundo elemento es el suministro de servicios sociales básicos a los pobres; especialmente importantes son la atención básica de la salud, la planificación familiar, la nutrición y la educación primaria”.⁵¹

Cabe mencionar, de manera más detallada, cada uno de los elementos que hay que tomar en cuenta para contrarrestar la pobreza.

2.1. El aumento de los bienes

⁵¹ ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA, Banco Mundial, *Informe sobre el desarrollo Mundial 1990*. “La Pobreza”, 1990, p.3.

En donde los gobiernos que han procurado aumentar el bienestar de bienes de los pobres de manera más exitosa han seguido dos métodos:

- La redistribución de los bienes existentes (como la tierra).
- El aumento de la inversión pública en el capital humano de los pobres.

Ambas políticas benefician a los pobres. Estos métodos fueron aplicados en Japón y Corea en escala significativa, conduciendo a una disminución notable y sostenida de la pobreza.

Según el Banco Mundial,⁵² la redistribución de la tierra trae consigo beneficios inmediatos y duraderos; un mayor gasto en educación no produce mejora a corto plazo, pero sí un rápido aumento de los ingresos a largo plazo. La inversión en educación permite contar con una fuerza laboral más competente en donde los industriales pueden esperar beneficiarse de la inversión en capital humano.

De acuerdo a la experiencia de los países, señala el Banco Mundial, el uso más eficiente de la mano de obra, acompañado de una mayor inversión en el capital humano de los pobres, reduce la pobreza y hace aumentar el ingreso nacional. Con esta estrategia se logra una considerable reducción de la pobreza a un costo para los que no son son pobres.

2.2. Aumento del acceso al crédito

El crédito puede ser otra de las alternativas que puede ayudar a los pobres a acumular activos y proteger su consumo en épocas difíciles. Pero esto es costoso para el prestamista. Ya que los costos de las operaciones son elevados y los riesgos pueden ser considerables debido a la falta de garantías.

Hasta ahora los programas de crédito barato no han ayudado a los pobres; el crédito subvencionado ha tenido alcances muy limitados. La alternativa ha sido los prestamistas del sector informal que funcionan con costos fijos reducidos, y ofrecen a sus clientes de bajos ingresos préstamos pequeños sobre la base de relaciones personales o comerciales.

A pesar de ser solvente, el financiamiento del sector informal tiene sus inconvenientes. Su separación de los mercados financieros más grandes limita el acceso de los prestamistas a los fondos y reduce la competencia, y es raro que el sector informal proporcione financiamiento a mediano o largo plazo o préstamos grandes. Estas dificultades se pueden superar mediante vínculos entre los mercados financieros informal y formal.

Otro de los elementos importantes es “la inversión pública en tecnología e infraestructura es de importancia crítica para aumentar los ingresos y reducir la pobreza. La medida en que los pobres

⁵² *Ibid.*, p. 72.

se benefician de ella depende, sin embargo, del diseño y de la ejecución eficaz de los programas”.⁵³

2.3. Políticas de crecimiento orientado a la reducción de la pobreza

El empleo de un modelo de desarrollo capaz de reducir efectivamente la pobreza, requiere políticas que proporcionen oportunidades a los pobres y les permitan participar en el crecimiento. Dichas políticas consistirían en:

- Las políticas económicas generales y sectoriales que fomenten el desarrollo rural y el empleo urbano.
- El mejoramiento de la participación de los pobres en el crecimiento mediante políticas concretas, que tengan acceso a la tierra, al crédito y la infraestructura y los servicios públicos.
- Inversiones adicionales, para satisfacer las necesidades básicas, aumentar los rendimientos y conservar los recursos naturales.

2.4. Educación y productividad

La productividad del trabajo aumenta con la educación. En el nivel individual, esto se traduce en ingresos mayores. Algunas investigaciones recientes señalan que hay una estrecha relación entre el nivel de educación y el crecimiento económico.

En el sector del trabajo asalariado, la rentabilidad individual de la educación es superior a las inversiones convencionales. Por lo tanto, también es verdad que en el mundo en desarrollo la mayoría de las personas no son trabajadores asalariados y muchos de los pobres trabajan por cuenta propia en la agricultura o en pequeñas empresas familiares. Esto no debilita los argumentos a favor de las inversiones en educación. A la vez que se ha visto que cuando los agricultores tienen un mejor nivel de educación obtienen un mayor rendimiento de su tierra.

2.5. Otros beneficios de la educación

La eficacia de la educación como arma en la lucha contra la pobreza va mucho más allá del campo de la productividad del mercado laboral. De acuerdo a estudios, se ha demostrado que un año de educación de la madre tiene relación con una disminución del 9% en la tasa de mortalidad en la niñez.

2.6. Nutrición

Los beneficios que tiene para la salud una ingestión suficiente de energía, proteínas y micro nutrientes son importantes en sí mismos. Puesto que un mejor nivel de salud y nutrición ejerce un efecto positivo en la productividad, la inversión en estos rubros contribuye a disminuir la pobreza.

⁵³ *Ibid.*, p. 78.

2.7. Infraestructura y organización

Se sugiere la propuesta de una organización e integración de los sectores marginados, para mantener una estructura económica social y política invariable. Es por eso que las empresas deben organizarse a un gran tamaño, contando con el aval de Estado para obtener créditos y licencias en los mercados internacionales.

De acuerdo a lo que dice el Banco Mundial, es de importancia crucial establecer sistemas de gestión que definan parámetros claros para los administradores de los organismos, así como criterios de desempeño que estén vinculados a las asignaciones presupuestarias y que brinden incentivos para una mayor responsabilidad a nivel local.

El facilitar a los pobres el acceso a los servicios sociales exige un compromiso claro al respecto, que se refleja en la infraestructura y la organización de los sectores sociales en la forma en que éstos se financian. Mucho puede aprenderse de la experiencia recogida durante décadas de actividades en países con niveles diferentes de desarrollo y diversas necesidades.

Por otra parte, según el Banco Mundial, el mayor obstáculo que impide el acceso de los pobres a los servicios de salud y educación es la falta de infraestructura física, sobre todo en las zonas rurales. La prestación de servicios afecta tanto a la cantidad como a la calidad en las zonas urbanas. Para mejorar la calidad se necesitan más fondos, un uso más adecuado de los recursos disponibles y una mayor responsabilidad en la administración.

Según Villavicencio “para estas empresas es importante realizar internamente y en forma sistemática la calificación y formación técnica de su personal. La complejidad de este tipo de organización requiere que los puestos de trabajo se ordenen y jerarquicen de acuerdo a las responsabilidades involucradas”.⁵⁴

Además, los vendedores ambulantes deben asociarse y así poder comprar en cantidades mayores a los fabricantes o empresarios a un precio mucho menor. En cambio, si los hacen con pequeños empresarios y de una forma individual, por un lado tiene que pagar un precio mayor y, por el otro, el producto es de mala calidad.

Por lo tanto, para incrementar la productividad en las operaciones de las actividades informales - éstas- utilizan menos capital por unidad de producción. Los empresarios pueden mejorar su producción con técnicas de punta.

CAPÍTULO III

ESTUDIO NACIONAL SOBRE COMERCIO INFORMAL

⁵⁴ Con base en: Klein, Emilio y Víctor Tokman (comp.), *El subempleo en América Latina*, in Judith Villavicencio, Sector informal y población marginal, Buenos Aires, El Cid Editor, 1977, *op. cit.* p. 177.

En este estudio se ha retomado el presente trabajo sobre el “Estudio Nacional Sobre el Comercio Informal”, presentado por Arenas y Medrano, Asocs.,⁵⁵ por ser uno de los más completos a la fecha; si bien es cierto que el estudio data del año de 1993. En la investigación del estudio del sector informal se ha mantenido la misma estructura, pero últimamente la informalidad se ha disparado cada vez más, a lo largo del capítulo se muestra a través de cuadros y gráficas.

Al vendedor ambulante se le considera como uno de los fenómenos que en los últimos años ha motivado inquietud entre los sectores público, privado y social, siendo cada vez más numerosos.

En las áreas urbanas de países pobres, el sector informal comprende a los muy numerosos grupos más importantes. Se infiere aquí que si se concentran los esfuerzos de desarrollo en las actividades que lo constituyen se promovería un mayor nivel de empleo y una distribución más igualitaria del ingreso; esto traería como consecuencia la generación de recursos en el mediano y largo plazo.

En el sector informal urbano (SIU), es importante señalar que existe una gran distancia que separa a la productividad media de la vigente en el sector moderno de la economía. Específicamente “el SIU se distingue del sector formal por una brusca disparidad promedio en la productividad física de la mano de obra. Esa disparidad es lo suficientemente significativa en lo cuantitativo, como para sugerir la existencia de una diferencia cualitativa entre ambos sectores”.⁵⁶

En cuanto al SIU, según hemos visto, es originado por la “incapacidad de las actividades económicas urbanas modernas para absorber el crecimiento de la oferta de fuerza de trabajo. El ritmo de creación de puestos de trabajo no es ni ha sido suficiente para dar empleo a las nuevas generaciones de trabajadores, a aquellos que han llegado del campo en busca de nuevos horizontes ni a los que deben abandonar actividades económicas tradicionales ya no redituables”.⁵⁷

Se sabe que dicho fenómeno existe en México desde épocas inmemoriales. Por la magnitud que ha alcanzado en una etapa crítica como la que vive hoy en día el comercio informal en sus manifestaciones de ambulante, fijo, semifijo y torero (es aquel que se para en los cruceros para vender su producto, en donde, a la vez elude los automóviles). Es necesario reflexionar y profundizar en su estudio y encontrar alternativas viables que conlleven a la solución de este problema. Este fenómeno puede incidir de manera determinante en una auténtica modernización.

3.1. Precisión de nociones

Para este estudio se parte de la definición que da la Cámara Nacional de Comercio (CANACO),⁵⁸ que afirma que el sector informal puede entenderse como el conjunto de actividades a través de las cuales se realizan diversas transacciones de bienes o servicios, que no se registran en las

⁵⁵ CONCANACO SERVYTUR, *Estudio Nacional sobre Comercio Informal*, México, 1993, p. 137 .

⁵⁶ *Ibid*, articulistas: Carbonetto, Daniel y Kritz, Ernesto, *Sector informal urbano: hacia un nuevo enfoque*, p. 202.

⁵⁷ Con base en: Cortes, Fernando y Oscar Cuellar (coord.), *Crisis y reproducción social*, México, Miguel Angel Purrúa, 1990, *op. cit.*, p. 267.

⁵⁸ Con base en: CONCANACO SERVYTUR, *Estudio Nacional sobre Comercio Informal*, México, 1993,

estadísticas e indicadores nacionales, que al ser omitida la declaración de los ingresos que generan ante la autoridad fiscal van quedando fuera de la contabilidad del país. En este sentido el sector informal se traduce en el Producto Interno Bruto no contabilizado.

3.2. Problema a estudiar

En la revista, *Management Today* 4, se señala que una de las fuentes principales de la informalidad radica en un “reglamentismo sin sentido”, en donde “la violación de las leyes y reglamentos referentes a las actividades económicas en México se ve agravada no sólo por el burocratismo, sino por el alto grado de discrecionalidad implícito en algunos de aquellos. En la tramitación de concesiones, permisos, dispensas de incumplimiento, etc., ante las autoridades abundan las prácticas de cohecho y de soborno, generándose en ellas montos considerables de ingresos para algunos y una operación más eficiente para otros, que no se ven reflejados en el sistema de contabilidad nacional”.⁵⁹

3.3. Composición por actividades de la informalidad ocupacional: la interrelación informalidad/formalidad

La composición de actividades de la informalidad ocupacional está conformada por: manufacturas, construcción, comercio y servicios. La aparente relación entre la dimensión de la informalidad ocupacional a nivel de entidades federativas y la correspondiente a la “formalidad ocupacional”, en donde, Márquez P,⁶⁰ intenta evaluar en qué medida la composición por actividades del empleo moderno está relacionado con las ocupaciones informales. Tomando en cuenta que a lo largo de los estados de la República existe una fuerte variabilidad en el grado de informalidad de empleo (ocupaciones informales entre ocupación total) y según la investigación, fue para saber qué tanto podría relacionarse dicha variabilidad en la composición por actividades de la ocupación informal.

Para lograr el objetivo se abordaron tres ámbitos que obligaron a proceder de tal manera: la relación que existe entre la informalidad y la “formalidad” ocupacionales; las perspectivas que se tienen en la actualidad de la informalidad ocupacional y la cuestión de cómo enfrentar la problemática planteada por el fenómeno que nos atañe. Se puede decir que la dimensión del fenómeno de la informalidad ocupacional es resultado directa de lo que sucede con las ocupaciones formales. En estos resultados obtenidos por Márquez P., relativa a la estructura por actividades del empleo moderno, se ejercía una fuerza una influencia positiva sobre la correspondiente al ámbito formal, es decir, existía un cierto grado de complementariedad más que de competencia entre sectores entre los sectores formal e informal. Esto, se debe probablemente a que cada uno de ellos atiende segmentos (por estratos de ingreso o por ubicación geográfica) distintos de un mismo mercado.

⁵⁹ *Management Today*, “La economía subterránea en México”, *Management Today* en español, No. 4, octubre de 1988, México, p. 25.

⁶⁰ Márquez Padilla, Carlos, *La ocupación informal urbana en México: un enfoque regional: un enfoque regional*, México, Fundación Friedrich Ebert Stiftung, 1989, México, pp. 15, 38, 39.

3.3.1. Perfil del ocupado informal: los aspectos demográficos

El objetivo de Márquez P.,⁶¹ era el de identificar el perfil tanto, en términos de edad como de sexo, para aportar elementos con relación al tipo de políticas que resultarían más adecuadas para enfrentar la problemática de la informalidad ocupacional. Cabe mencionar que él no da una explicación del referido perfil sino una descripción del mismo.

En cuanto a la descripción del ocupado informal, el autor empieza por analizar su estructura de acuerdo a la edad de quienes se encuentran en tal situación laboral. Los reagrupó en tres grandes conjuntos: el primero, lo denominó como el de “jóvenes”, que tienen entre 12 y 24 años de edad; el segundo, corresponde a personas entre 25 y 64 años y los llama “adultos”; y, finalmente, el de “viejos” que comprende a los “informales” de 65 años o más.

De acuerdo a esta clasificación, el autor observa que entre más grave sea el problema de la informalidad y prevalezca una sola estrategia de sobrevivencia a su interior (emplearse como servidor doméstico), ello trae como consecuencia una mayor participación de los “no jóvenes” en la misma. También el tamaño típico de la ciudad, se encuentra asociado positivamente a la participación juvenil en la ocupación informal.

Es de suma importancia destacar la participación de los jóvenes en la informalidad ocupacional, en particular, se detecta una fuerte asociación negativa con las mismas, en donde si es mayor (menor) el tamaño relativo de la ocupación informal, menor (mayor) es la participación de los jóvenes en la misma. Por lo tanto, dado el grado de informalidad, entre mayor (menor) peso relativo tengan los servicios domésticos dentro de la informalidad, menor (mayor) es la participación de los jóvenes en ella. Es decir, mientras más grave sea el problema de la informalidad y más tienda a prevalecer una sola estrategia de sobrevivencia a su interior (emplearse como servidor doméstico), mayor será la participación de los “no jóvenes” en la misma. El tamaño de la ciudad se encuentra finalmente asociado positivamente a la participación juvenil en la ocupación informal.

Por otra parte, siendo los “viejos” la otra parte de los “no jóvenes”, su participación en la informalidad ocupacional se encuentra asociada positivamente al tamaño relativo de la misma. Es preocupante, por hecho de que la participación correspondiente a los viejos se encuentra asociada negativamente al ingreso medio devengado en las ocupaciones informales. Es por eso, que ahí donde es más grave el problema de la informalidad ocupacional y más deterioradas se encuentran las remuneraciones devengadas a su interior, es mayor el peso relativo de los viejos en la misma. Márquez P.,⁶² dice que los resultados acerca de las participaciones de distintos grupos por edad o sexo se les puede considerar como manifestaciones de la necesidad de enfrentar la problemática de la informalidad ocupacional a partir de programas específicos, es decir que se les beneficie a aquellos grupos particulares que poseen un peso desproporcionado de la misma. Pero esto no nos debe hacer olvidar que esos resultados son la manifestación del grado de complejidad que alcanza un programa federal hacia grupos particulares de ocupados informales.

⁶¹ *Ibid.*, p. 32.

⁶² *Ibid.*, p. 33.

3.3.2. Las verdaderas prácticas comerciales desleales

De acuerdo a la problemática que se está viviendo en México es necesario reflexionar sobre los factores que inciden en su dinámica. En donde, se ha logrado un avance en la lucha contra la inflación, las finanzas públicas se consolidan manteniendo un superávit, el salario real aumenta para la mano de obra especializada, pero se estanca para la no calificada; en la macroeconomía se avanza pero el rezago sigue en la microeconomía.⁶³

En la actualidad, diversos factores traen como consecuencia el comercio en la vía pública, incidiendo en el proceso productivo, pues es alto el porcentaje de los venteros, convirtiéndose después en grandes empresarios evasores de impuestos, operando con grandes ventajas y manejando diversos bienes y altas cantidades de dinero.

Asimismo, es necesario y urgente incorporar la cadena financiera al desarrollo del país, en lo laboral y comercial de las personas que la conforman. Por lo que no se puede seguir ignorando este hecho.

3.4. Propuestas para enfrentar al sector informal

Para abordar el problema del comercio informal, se necesita la participación de diversos sectores para elaborar estrategias congruentes y establecer leyes aprobadas por las autoridades que tienen esa tarea a su cargo. Uno de los obstáculos más graves es cuando se intenta diseñar una política orientada hacia el sector informal, esto es, por la gran heterogeneidad que caracteriza al mismo. El problema del sector informal, puede ser superado si el gobierno promueve medidas tendientes a superar aquello que tienen en común los ocupados informales, en donde, su capacidad es limitada para tener acceso a satisfactores esenciales, como son: salud, seguridad y habitación; que no estuviesen atados a la situación jurídico laboral y se convirtieran a su nivel mínimo, en derechos para todos los ciudadanos al igual que los informales.

La posición de la Canaco es que más que sancionar se trata de establecer un diálogo entre el comercio organizado y el informal para llegar a conclusiones satisfactorias que no provoquen enfrentamientos de grupos.

Dentro de esto, las autoridades hacendarias deberán incrementar sus esfuerzos de fiscalización, con el objeto de lograr una distribución más equitativa de la carga fiscal y con ello incrementar sus ingresos.

Sin embargo, el verdadero combate al sector informal reside en atacar las causas de fondo que la provocan e incentivan. En especial, la carga fiscal deberá disminuir de manera significativa, el excesivo reglamentismo que caracteriza a la economía mexicana y, en general, abatir el peso de la burocracia que entorpece el desarrollo de las actividades productivas y propicia la corrupción.

⁶³ Con base en: CONCANACO SERVYTUR, *Estudio Nacional sobre Comercio Informal*, México, 1993., p. 17.

3.5. Resultados del estudio

El estudio realizado por “Arenas y Medrano, Asocs.”, (1993)⁶⁴, la muestra se aplicó en 45 ciudades del país, de las cuales sólo se tomaron en cuenta 44 ciudades del interior de la República contabilizándose físicamente 143,012 comerciantes informales, sumados a los 149,981 que se contaron en la Ciudad de México, el total es de 292,993 ambulantes unidad/puesto; por lo tanto, esto quiere decir que cada persona contada equivale a un puesto.

Los entrevistadores aplicaron 13,776 encuestas, equivalentes a 9.63% de los 143,012 ambulantes contados puesto/unidad en el interior del país. Levantaron un total de 2,500 encuestas como muestra representativa y se contaron 149,981 personas unidad/puesto en las 16 delegaciones de la capital del país. Estas equivalen a 449,943 en la vía pública. En donde, trabajaron 35 personas en campo.

Analizaron aparte la información obtenida en provincia y algunas cifras y datos de la capital del país, para establecer una comparación apropiada. Para que los casos no se dispararan al doble de la curva de medición.

3.5.1. Universo comparativo entre comerciantes ambulantes informales

En el valle de México y localidades de Naucalpan, Netzahualcóyotl, Chalco, Ecatepec y Tlanepantla, sólo en las cabeceras municipales fueron contabilizada la cantidad de 25,576 venteros informales, que equivalen al 17.05% del total de comerciantes del Distrito Federal y 21.78% de las ciudades restantes. Según “Arenas y Medrano”, dice, esto hace que la coyuntura política, económica y social que conforma el Distrito Federal y el Estado de México sea sumamente peligrosa.

De acuerdo a los países que se consideran en desarrollo y los desarrollados, el sector terciario que incluye comercio, turismo y servicios aumentaron su participación en el Producto Interno Bruto (PIB) en la última década, es alarmante que, en cifras absolutas, las ciudades incluidas en el estudio haya 19.01% más comerciantes informales que formales (ver gráfica 1. La diferencia proporcional es de 1.23 comerciantes informales por uno formal) pues vemos que los del sector informal no contribuyen al desarrollo de la economía nacional.

Hay que tomar en cuenta, el número de comercios inscritos a las Cámaras Conferadas a la Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio, Servicios y Turismo (Concanaco Servytur), comprende los registros hasta 1991, además hay comerciantes formales que no pertenecen a esa u otra institución, por tanto, no han sido tomados en cuenta.

Por otra parte, las ciudades con alta concentración urbana, el comercio en la vía pública registra un crecimiento ascendente.

Como ejemplo del fenómeno del sector informal son las ciudades de Aguascalientes, Ciudad Juárez, Cuernavaca, Guadalajara, Distrito Federal y sus municipios conurbados, donde hay más

⁶⁴ *Idem.*

ambulantes que comerciantes establecidos. En el caso de Tehuacán, Puebla, la proporción es muy elevada, los comerciantes informales son de 3.18 por cada establecimiento formal. La excepción, es Monterrey, donde existen 3.44 comercios establecidos por cada informal, (ver cuadro 1).

CUADRO 1. COMERCIOS INSCRITOS A CÁMARAS DE COMERCIOS, SERVICIOS Y TURISMO Y NÚMEROS DE AMBULANTES POR CIUDAD

CIUDAD	NÚM. COM. ESTAB. (1)	NÚM. COM. AMBULANTES (2)	PROPORCIÓN DE (1/2)	PROPORCIÓN DE (2/1)
AGUASCALIENTES	3,500	7,500		2.14
APATZINGÁN	990	488	2.03	
CAMPECHE	1,629	803	2.03	
CANCÚN	5,500	450	12.22	
CD. HIDALGO	*	1,942		
CD. JUÁREZ	5,100	8,256		1.62
CD. VALLES	1,668	285	5.85	
CD. VICTORIA	1,064	540	1.97	
CHALCO	1,100	3,300		3
CHIHUAHUA	4,000	2,000		

CUERNAVACA	2,172	2,800		1.29
ECATEPEC	1,774	2,500		1.41
FRESNILLO	665	1,401		2.11
GUADALAJARA	8,425	35,000		4.15
GUAMUCHIL	*	110		
HERMOSILLO	4,650	1,449	3.21	
LEÓN	7,393	1,637	4.52	
LOS MOCHIS	2,365	150	15.77	
MAZATLÁN	6,416	1,117	5.74	
MÉRIDA	*	1,100		
MEXICALI-	3,376	2,973	1.14	
MÉXICO, D.F.	63,503	149,981		2.36
MONCLOVA	1,500	300	5	
MONTERREY	27,138	7,900	3.44	
NAUCALPAN	2,753	8,500		3.09
NETZAHUALCOYOTL	4,100°	9,098		2.22
OAXACA	3,509	2,000	1.75	
ORIZABA	1,362	306	4.45	
PACHUCA	5,000	993	5.04	
POZA RICA	1,389	2,000		1.44
PUEBLA	8,827	15,000		2
QUERÉTARO	8,150	3,000	2072	
REYNOSA	1,872	1,967		1.43
TACAMBARO	622	421	1.48	
TAMPICO	3,009	1,261	2.39	
TEHUACÁN	1,100	3,500		3.18
TEPIC	1,668	500	3.34	
TLANEPANTLA	9,294	2,178	4.27	
TOLUCA	17,241	3,000	5.75	
TUXPAN, NAY.	202	110	1.84	
URUAPAN	2,170	1,697	1.28	
VERACRUZ, VER.	5,408	800	6.76	
VILLAHERMOSA	2,300	800	2.88	
ZACATECAS	2,330	440	5.3	
ZAMORA	1,570	1,440	1.12	
TOTALES	237,304	292,993		1.23

*DATOS NO DISPONIBLES

(1/2)NÚMERO DE COMERCIOS ESTABLECIDOS POR CADA COMERCIO AMBULANTE

(2/1)NÚMERO DE COMERCIOS AMBULANTES POR CADA COMERCIO ESTABLECIDO

FUENTE: Concanaco Servytur, *Estudio sobre comercio informal*, México: Concanaco, 1993, p. 21.

GRÁFICA 1. CANTIDAD DE AMBULANTES
COMPARATIVO D.F. Y 5 MUNICIPIOS CONURBADOS

AFILIADOS A CONCANA CO
82,624

TOTAL
175,557 AMBULANTES

LA DIFERENCIA PROPORCIONAL ES DE
2.12 AMBULANTES POR CADA COMERCIO ESTABLECIDO

D.F.
149,981
85%

5
MUNICIPIOS
CONURBADOS
25,576
15%

CIFRAS QUE INDICAN QUE EL
AMBULANTAJE ES DE 47%
MAYOR QUE EL COMERCIO

CHALCO

Por regiones, como en el centro del país y en algunas ciudades fronterizas es mayor el crecimiento del comercio en la vía pública.

Una de las características comunes de esas ciudades es el fenómeno migratorio que sufren: las personas que llegan en busca de mejores opciones de vida, buscando siempre un empleo, cosa que no existe debido a la misma competencia que se da entre la mano de obra no calificada por oportunidades escasas de empleo mal remunerado.

Como consecuencia, a falta de empleos bien remunerados y las dificultades y trámites excesivos y burocráticos del gobierno para registrar o dar de alta un establecimiento, para esas personas es más práctico establecerse en la calle, no importando los riesgos que esto implique.

Además, el poder adquisitivo de la población en general es muy bajo, donde, la mayoría tiene que alimentarse fuera de sus hogares por razones de trabajo o estudio, ocasionando una extraordinaria

demanda de los alimentos de la calle, no importando los riesgos de salud a los que se exponen esas personas.

3.5.2. Giros más importantes y tipo de puestos sobresalientes

Según, “Arenas y Medrano”,⁶⁵ los giros más importantes que detectó en la muestra realizada fueron: abarrotes y alimentos preparados, con un 28% del total, ropa y calzado, con 20.95%; juguetes y mercería, con el 13.47%; electrodomésticos, con el 9.21%; artículos diversos, el 4.77%; vinos licores y cigarros, el 3.51%; el 20.09% no contestó la pregunta.

Los alimentos preparados y abarrotes es el giro que más prolifera. Las ciudades donde es mayor el consumo de alimentos en la vía pública, de forma proporcional al resto de los giros, son: Zamora, Mich.; Ecatepec, Méx.; Tepic, Nay.; Guamuchil, Sin.; Tehuacán, Pue.; Fresnillo, Zac.; Campeche, Cam.; Netzahualcóyotl, Méx.; Zacatecas, Zac.; Los Mochis, Sin.; Aguascalientes, Ags.; y la Ciudad de México.

En estas ciudades, la venta de alimentos supera en un 40% a los demás giros del comercio informal. La Ciudad de México, es el único que no rebasa el porcentaje, su margen es del 30%, siendo significativo su índice con la cantidad de puestos que tiene.

Cabe mencionar, de acuerdo al estudio, las localidades estudiadas con tipos de puestos de mayor proporción global son, los semifijos, con el 48.23% de la muestra; los fijos, con el 25.63%; los itinerantes, con el 10.77% y los “toreros” (los que se ponen en los cruces y principales avenidas) con el 7.59%.

El segundo giro en importancia, es el de ropa y calzado, con un total de 20.95%. Aquí intervienen una serie de factores que afectan la economía en general, involucrando a la industria del vestido y del calzado: ocasionando cuantiosas pérdidas en las ventas de los productos de cientos de empresas y comercios establecidos: por la alteración, falsificación y piratería. La competencia desleal ofrece productos más baratos al consumidor y de menor calidad, engañando a los compradores con marcas que no son originales.

Además, las pacas de ropa usada podría representar un grave problema de salud, pues no se sabe cómo fue usada antes de llegar al mercado mexicano. Esta ropa entra ilegalmente al país, proveniente de Estados Unidos.

El tercer giro que prolifera en importancia es el de juguetes y mercería, con el 13.47% del total de la muestra. Los juguetes que se ofrecen en la calle son de contrabando, sus mayores ventas se registran en temporada decembrina.

Estos juguetes provienen de Taiwán o de Hong Kong y por lo general son productos de segunda o saldos que no ofrecen ninguna garantía al consumidor. De este modo, proliferan los puestos de la calle, causando engaños a los compradores.

⁶⁵ Con base en: CONCANACO SERVYTUR, *Estudio Nacional sobre Comercio Informal*, México, 1993, p.25.

Los consumidores de clase media y baja, encuentran en ese mercado una opción de comprar juguetes “importados” a precio inferior que los nacionales y así dejarse engañar por un producto de procedencia extranjera, según su creencia son de mejor calidad. Al poco tiempo esos compradores se arrepienten de las compras que hicieron. Estos artículos vienen defectuosos y con sus componentes desordenados.

Por último, el cuarto giro en importancia son los electrodomésticos, con un 9.2% del total de la muestra, aquí el contrabando es abiertamente y marca características muy especiales.

Sin embargo, este giro no ocupa el primer lugar de los artículos de mayor venta entre el comercio callejero, pero sí es el que más dinero deja. No es lo mismo vender televisores, equipos estereofónicos o computadoras que tacos, tortas o ropa.

La baja calidad que los caracteriza, debería ser un elemento que desaliente su compra pero no es así. Al ser más accesible en precio que los artículos de las tiendas y almacenes, se convierten en productos baratos, expuestos a la venta en situación de oportunidad.

Entonces, es notorio que los artículos de contrabando, el cual se venden actualmente entre los ambulantes son: electrónicos y electrodomésticos, provienen de grandes compras en volumen que generalmente son saldos, de desecho, de segunda, excedente de producción o no encuentran mercado en sus países de origen.

3.5.3. Pagos por derechos, cuotas a líderes y gratificaciones a las autoridades

En el cuadro 2 aparecen las cantidades promedio de 35 ciudades, el 77.78% de la muestra total, son los que pagan a la autoridad mediante un recibo, y se presentan las cuotas que paga el ambulante por concepto de gratificaciones sin comprobante.

CUADRO 2. CUOTAS QUE PAGA EL AMBULANTE POR DERECHOS

CIUDADES*	PROM. SEMANAL POR PUESTO \$	TOTAL GLOBAL POR SEMANA
-----------	--------------------------------	----------------------------

AGUASCALINTES	24.50	183,750.00
APATZINGÁN	33.90	16,543.20
CANCÚN	23.90	10,755.00
CD. HIDALGO	36.40	70,688.80
CD. VALLES	15.05	4,286.25
CHALCO	21.00	69,300.00
CHIHUAHUA	36.40	72,800.00
CUERNAVACA	17.50	49,000.00
ECATEPEC	64.63	161,575.00
FRESNILLO	16.85	23,606.85
GUADALAJARA	43.65	1,517,250.00
GUAMUCHIL	14.30	1,573.00
LEÓN	18.90	30,939.30
LOS MOCHIS	23.75	3,562.50
MEXICALI	16.45	48,905.85
MÉXICO, D.F.	33.75	5,061,858.75
MONTERREY	14.25	112,575.00
NAUCALPAN	13.40	113,900.00
NETZAHUALCOYOTL	16.10	146,477.80
OAXACA	34.80	69,600.00
ORIZABA	16.10	4,962.60
PACHUCA	31.60	31,378.80
PUEBLA	48.40	726,000.00
QUERÉTARO	38.10	114,300.00
TACÁMBARO	15.70	6,609.70
TAMPICO	27.50	34,677.50
TEHUACÁN	24.44	85,540.00
TEPIC	22.93	11,465.00
TLANEPANTLA	24.35	53,034.30
TOLUCA	23.60	70,800.00
TUXPAN, NAY.	23.30	2,563.00
URUAPAN	19.75	33,515.75
VILLAHERMOSA	13.00	10,400.00
ZACATECAS	20.80	9,152.00
ZAMORA	14.10	20,304.00
	PROM. SEMANAL	\$8,983,616.95
	PROM. MENSUAL **	\$35,934,467.8

- El cuadro incluye sólo 35 de las 45 ciudades estudiadas, eso se debe a que los ambulantes de los 10 restantes no contestaron esta pregunta.

** La cantidad total se calculó con base en las cuotas promedio y el resultado se proyectó sobre el número total de ambulantes que se contó en cada ciudad.

FUENTE: Concanaco Servytur, *Estudio sobre comercio informal*, México: Concanaco, 1993, p. 38.

Los entrevistadores tomaron en cuenta 23 ciudades, el 51.11% no reconoció haber pagado importe alguno, las restantes 22 localidades, el 48.89% de los entrevistados, reconoció haber repartido alguna suma por ese concepto, como se ilustra a continuación, (ver cuadro 3).

Las cantidades no se manifiestan debido al temor de los comerciantes y que después fuese perjudicial para ellos y sus organizaciones.

El procedimiento que siguieron “Arenas y Medrano”, fue a través de un sondeo aleatorio en la Ciudad de México, con personas dedicadas a la venta de alimentos, siendo el giro al que se dedica la mayor parte de la muestra, incluye entrevistas directas en diversos rumbos de la ciudad.

La información que obtuvieron fue interesante, a pesar de las dificultades: platicaron con taqueros, vendedores de *hot dogs*, de jugos y tortas, etc.; la mayoría de los entrevistados dijeron que pagan fuertes sumas de dinero, “mordidas”, a inspectores e intermediarios para que les permitan utilizar “sin problemas” espacios estratégicos en la vía pública.

Los entrevistados dijeron pagar cuotas que oscilan entre \$5,000.00 y \$35,000.00., según la ubicación que ocupan en el momento en que se instalan, siendo un pago único. Cabe mencionar que en estos casos todos son puestos fijos metálicos y de alimentos en cualquiera de sus modalidades.

Los puestos semifijos presentan otras características en la asignación de los espacios. La operación se realiza a través de un líder, la dádiva oscila entre los \$800.00 y los \$5,000.00 por espacio, según la mercancía que quieran vender y la calle donde quieran ubicarse.

A continuación se presenta en la gráfica 2 a las ciudades con mayor índice de puestos semifijos.

Con frecuencia se les exigen cantidades adicionales para organizar festejos y comprar regalos a sus dirigentes y también a los funcionarios públicos que permitan su actividad.

Los comentarios de los encuestadores que trabajaron en la Ciudad de México y los cuestionarios aplicados en provincia, de acuerdo a las observaciones, indicaron que los ambulantes que percibían o pensaban las preguntas relacionadas con el tema podían afectar sus intereses, por lo que adecuaban sus respuestas a cifras discrecionales.

3.5.4. Ventas y utilidades promedio de los ambulantes

El estudio realizado por “Arenas y Medrano”, arroja cifras y datos que señalan que, en sus diferentes modalidades, existía incertidumbre sobre el uso de la información proporcionada por los ambulantes. En general, los entrevistados dijeron percibir una utilidad menor a la real.

CUADRO 3. MONTOS POR CONCEPTO DE GRATIFICACIONES SIN COMPROBANTE

CIUDADES	PROMEDIO SEM. A QUIEN* POR PUESTO	TOTAL POR SEM. GLOB
----------	--------------------------------------	---------------------

CUERNAVACA	7.50	A LA UNIÓN	1,071.00
REYNOSA	7.50	LÍDER/POLICIA	1,354.58
PACHUCA	50.00	AYTO/HDA/PRES. MPAL	5,218.00
TEPIC	15.00	LA ORGANIZACIÓN	833.25
PUEBLA	35.00	POLICIA/JUDICIALES	313,050.00
ZACATECAS	74.00	NO SE MENCIONA	10,367.00
VILLAHERMOSA	20.00	AYUNTAMIENTO	1,142.40
CD. HIDALGO	24.00	JESÚS ALANIS/REPRESENT.	59,735.92
TACÁMBARO	10.00	LA PRESIDENCIA	5,367.75
NAULCALPAN	81.43	MPIO/REPRES/SINDICATO	130,050.00
CHIHUAHUA	47.00	NO SE MENCIONA	11,468.00
TOLUCA	23.99	A LA ORGANIZACIÓN	7,772.76
HERMOSILLO	12.50	SINDICATO Y VIGILANTE	1,896.38
MONTERREY	30.00	SINDICATO Y DIRIGENTES	33,180.00
NETZAHUALCOYOTL	14.00	EL DELEGADO	40,389.72
LEÓN	35.00	EL QUE LES DA EL LUGAR	585.55
MONCLOVA	14.50	AUTORID/MPIO/INSPECTS	756.00
APATZINGÁN	15.75	AYUNTAMIENTO	2,173.50
ZAMORA	52.50	AYUNTAM/SINDICATO	8,925.00
CD. JUÁREZ	47.11	EL SINDICATO	44,728.12
QUERÉTARO	28.00	UNIÓN DE COMS/LÍDER	28,000.00
MÉXICO, D.F.	162.50**	INSPECTOR/LÍDER O REPRESENTANTE	6,336,697.25

PROMEDIO SEMANAL \$7,044,762.18
PROMEDIO MENSUAL*** \$28,179,048.72

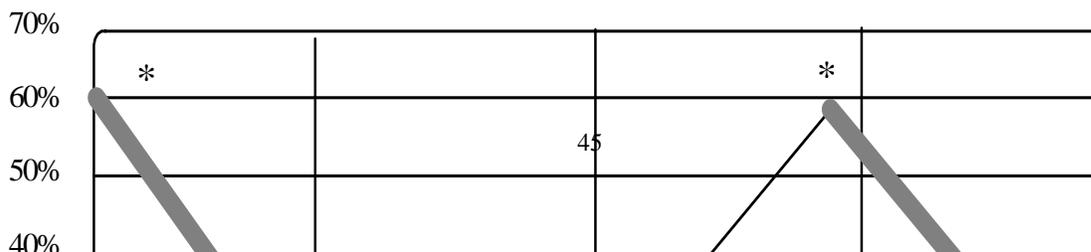
* Las respuestas obtenidas en esta columna son textuales, es decir anotó fielmente la respuesta de los entrevistados que se repitió más veces, se refiere a pagos sin comprobante.

** Cifra promedio obtenida mediante sondeo directo de A. y M., Asocs.

*** La cantidad total se calculó con base en el porcentaje de respuestas afirmativas de esta pregunta y sus cuotas promedio. el resultado se proyectó sobre el mismo porcentaje de ambulantes que se contó en cada ciudad.

FUENTE: Concanaco Servytur, *Estudio sobre comercio informal*, México: Concanaco, 1993, p. 40.

GRÁFICA 2. CIUDADES CON MAYOR ÍNDICE DE TIANGUISTAS ITINERANTES (CALCULADO SOBRE EL TOTAL DE PUESTOS DE CADA CIUDAD)



Aun así, las cantidades de la cual obtuvieron en el estudio de los vendedores ambulantes son impresionantes; es de imaginar la magnitud de esas cifras, si las respuesta de los entrevistados hubiesen sido verdaderas.

3.6. Distribución de las horas de trabajo

El porcentaje de la muestra global que predominó en las jornadas de trabajo fue del 41.44%, utilizaron un rango de 6 a 9 horas de trabajo al día. El siguiente rango tomado es de 9 a 12 horas dio el 41.20%, y por último, el rango de 3 a 6 horas dio el 15.76%. De la muestra tomada no respondió la pregunta el 1.60%

Solamente, el 31.10% de los entrevistados descansaba entre semana, los domingos el 21%; no descansaba ningún día el 18.77% y el sábado, el 7.5%. No respondió el 22.60%.

Las personas que venden en la calle tienen más tiempo y espacio para trabajar un puesto y por tanto es más redituable. La mayoría de los ambulantes trabaja largas jornadas, y en ocasiones varios turnos. Es uno de los factores que influyen en el éxito, mientras el comercio organizado debe cumplir un horario por disposiciones oficiales. Además, en los ambulantes la actividad se incrementa sustancialmente los sábados y domingos, por lo que la mayoría descansa entre semana. Los ambulantes frecuentan estadios, ferias, plaza de toros y tianguis, siendo las áreas de mayor afluencia de peatones los fines de semana.

3.6.1. La propiedad de los puestos

Los puestos en la vía pública son monopolizados por grandes capitalistas, empresarios, profesionales, líderes, funcionarios públicos o personas que se han enriquecido concentrando la propiedad de los puestos o los espacios para vender en la calle.

Después, se comprobó que el 74.7% de los encuestados son dueños de su negocio, el 22.8% no lo son. Las respuestas fueron: que el negocio era de su patrón, de su socio, de un familiar o del amigo.

3.6.2. Las ventas

Los resultados obtenidos de la encuesta en las 45 ciudades, la muestra arrojó en promedio \$41,217'625,980.00, promedio global anual de ventas. La cifra equivale al 20.37% de los \$202,376.2 millones, presupuesto de egresos constituido por la federación para 1993. Las ventas que generan los ambulantes superan por amplio margen el dinero asignado a 8 de 10 sectores del gobierno para 1993, equivalente al gasto asignado a los poderes judicial y legislativo, a los órganos electorales y a los tribunales agrarios.

Además, vale la pena mencionar que el subsector relacionado con el comercio en la vía pública, es el Programa Social de Abasto con \$3,124.3 millones asignados para 1993, esto equivale al 7.58% en conjunto de lo que venden los ambulantes anualmente.

a) Comportamiento de las ventas por temporada

Uno de los aspectos importantes que muestran los puestos ambulantes, es la movilidad y el volumen de ventas que depende de los días festivos y las tradicionales fiestas populares.

De acuerdo a las respuestas, las temporadas más socorridas para ellos son durante el invierno, según el 44.6% del total; el 13.9%, en otoño; el 11.9%, todo el año; el 11.7%, en primavera, y el 9.1%, en verano.

En cuanto a las demás temporadas, el comportamiento de las ventas, hay un equilibrio entre todas ellas, pues durante el año hay infinidad de festejos y celebraciones que motivan el consumo. Es importante señalar, las ciudades que reflejan ventas regulares en todas las temporadas, estas son: Ciudad Valles, San Luis Potosí; Apatzingán, Michoacán; Tlanepantla, Estado de México; Monclova, Coahuila; Uruapan, Michoacán; Campeche y Mexicali, Baja California Norte. La muestra de estas localidades fueron el 40% del cual venden bien durante todo el año, (ver cuadro 4).

b) Utilidades

Los venteros de la calle superan con el 53.09% la utilidad promedio anual⁶⁶; suma equivalente al gasto del Programa Nacional de Solidaridad (Pronasol) en 1993. Superando también con el 78.84% lo que el gobierno aportó a Desarrollo Urbano, Ecología y Agua Potable durante 1993. Sólo el gasto aportado en el mismo año por el gobierno a Educación, Salud y Trabajo supera la utilidad promedio anual de los ambulantes, (ver cuadro 5 y gráficas 3).

3.7. Evasión Fiscal

Podemos afirmar que, en general, la recaudación hacendaria sana, justa y oportuna, que permita satisfacer las necesidades de infraestructura y servicios de la sociedad en su conjunto es un objetivo a alcanzar dentro de una política de desarrollo económico. En efecto, es uno de los rubros de la economía, determinantes en el crecimiento del país.

Este es una problemática clave en la relación informalidad/economía. En cuanto a los ambulantes, evaden aproximadamente \$ 5,780.7 millones anuales en lo relativo al Impuesto Sobre la Renta. Apenas, los ingresos de la Federación se calculan en \$ 60,863.3 millones por ese concepto para 1993. Esto viene a ser la evasión del comercio informal, el cual es representado con el 9.50% del total que puede generar dicho impuesto.

CUADRO 4. VENTAS PROMEDIO DEL COMERCIO INFORMAL POR CIUDAD

CIUDADES	# DE COMER. AMBULANTES	VENTA DÍA PROM. POR PUESTO	VENTA DÍA PROM. EN LA LOCALIDAD	VENTA DÍA ROM. POR PUESTO	VENTA MEN. PROM. EN LA LOCALIDAD	VENTA ANUAL PROM. POR PUESTO	VTA. ANUAL PROM. EN LA LOCALIDAD
MONTERREY	7,900	245.00	1'935,500.00	7,350.00	58'065000.00	88,200.00	696'780,000.00
CD. VICTORIA	540	200.00	108,000.00	6,000.00	3'240,000.00	72,000.00	38'880,000.00
TEPIC	500	221.00	110,500.00	6,630.00	3'315,000.00	79,560.00	39'780,000.00
ECATEPEC	2,500	369.23	923,075.00	11,077.00	27'692,250.00	132,923.00	332'307,000.00
REYNOSA	1,976	309.00	610,584.00	9,270.00	18'317,520.00	111,240.00	219'810'240.00
CD. JUÁREZ	8,256	270.00	2'229,120.00	8,100.00	66'873,600.00	97,200.00	802'483,200.00
QUERÉTARO	3,000	515.00	1'545,000.00	15,450.00	46'350,000.00	185,400.00	556'200,000.00

⁶⁶ *Ibid.*, p. 57.

ZAMORA	1,400	648.00	907,200.00	19,440.00	27'216,000.00	233,280.00	326'592,000.00
APATZINGÁN	488	239.58	116,915.04	7,187.40	3'507,451.20	86,248.80	42'089,414.40
TLALNEPANTLA	2,178	592.10	1'289,593.80	17,763.00	38'687,814.00	213,156.00	464'253,768.00
VERACRUZ	800	1,660.85	1'328,680.00	49,825.50	39'860,400.00	597,906.00	478'324,800.00
ORIZABA	306	356.65	109,134.90	10,699.50	3'274,047.00	128,394.00	39'288,564.00
MONCLOVA	300	347.50	104,250.00	10,425.00	3'127,500.00	125,100.00	37'530,000.00
GUAMUCHIL	110	328.70	36,157.00	9,861.00	1'084,710.00	118,332.00	13'016,520.00
TEHUACAN	3,500	260.78	912,730.00	7,823.40	27'381,900.00	93,880.80	328'582,800.00
MEXICALI	2,973	225.45	670,262.85	6,763.50	20'107,885.50	81,162.00	241'294,626.00
LOS MOCHIS	150	284.33	42,649.50	8,529.90	1'279,485.00	102,358.58	15'353,820.00
TUXPAN	110	359.38	39,531.80	10,781.40	1'185,954.00	129,376.80	14'231,448.00
MAZATLÁN	1,117	257.00	287,069.00	7,710.00	8'612,070.00	92,520.00	103'344,840.00
VILLAHERMOSA	4,215	371.03	1'563,891.45	11,130.90	46'916,743.50	133,570.80	563'000,922.00
URUAPAN	1,697	329.49	559,144.53	9,884.70	16'774,335.90	118,616.40	201'292,030.80
TACÁMBARO	421	394.23	165,970.83	11,826.90	4'979,124.90	141,922.80	59'749,498.80
LEÓN	1,673	515.48	862,398.04	15,464.40	25'871,941.20	185,572.80	310'463,292.40
CD. HIDALGO	1,942	474.03	920,566.26	14,220.90	27'616,987.80	170,650.80	331'403,853.60
GUADALAJARA	35,000	364.43	12'755,050.00	10,932.90	382'651,500.00	131,194.80	4'591,818,000.00
CUERNAVACA	2,800	278.00	778,400.00	8,340.00	23'352,000.00	100,080.00	280'224,000.00
FRESNILLO	1,401	295.00	413,295.00	8,850.00	12'398,850.00	106,200.00	148'786,200.00
POZA RICA	2,000	590.00	1'180,000.00	17,700.00	35'400,000.00	212,400.00	424'800,000.00
CANCÚN	450	808.00	363,600.00	24,240.00	10'908,000.00	290,880.00	130'896,000.00
CAMPECHE	803	200.00	160,600.00	600,00.00	4'818,000.00	72,000.00	57'816,000.00
NETZAHUALCOYOTL	10,000	328.00	3'280,000.00	9,840.00	98'400,000.00	118,080.00	1'180,800.00
HERMOSILLO	1,449	485.00	702,765.00	14,550.00	21'082,950.00	174,600.00	252'995,400.00
PUEBLA	1,800	378.00	680,400.00	11,340.00	20'412,000.00	136,080.00	244'944,000.00
NAUCALPAN	8,500	328.00	2'788,000.00	9,840.00	83'640,000.00	118,080.00	1'003,680,000.00
AGUASCALIENTES	7,500	242.00	1'815,000.00	7,260.00	54'450,000.00	87,120.00	653'400,000.00
TAMPICO	1,261	367.50	463,417.50	11,025.00	13'902,525.00	132,300.00	166,830,300.00
ZACATECAS	440	1,000.00	440,000.00	30,000.00	13'200,000.00	360,000.00	158'400,000.00
PACHUCA	993	278.00	276,054.00	8,340.00	8'281,620.00	100,080.00	99'379,440.00
TOLUCA	3,000	317.00	951,000.00	9,510.00	28'530,000.00	114,120.00	342'360,000.00
CHALCO	3,300	373.00	1'230,900.00	11,190.00	36'927,000.00	134,280.00	443'124,000.00
OAXACA	2,000	338.00	400,000.00	6,000.00	12'000,000.00	72,000.00	144'000,000.00
CHIHUAHUA	2,000	453.00	676,000.00	10,140.00	20'280,000.00	121,680.00	243'360.00
MÉXICO, D.F.	149,000	250.00	67'497,000.00	13,590.00	2'024'910,000.00	163,080.00	24'298,920.00
CD. VALLES	1,056	0	264,000.00	7,500.00	7'920,000.00	90,000.00	95'040,000.00
MÉRIDA	1,100	17,646.74	0	0	0	0	0
VTA. P. DEL AMBU.	283,905	453.00	114'493,405.50	529,402.30	3'398,802,165.00	6'352,826.60	41'217'625,980.00

FUENTE: Concanaco Servytur, *Estudio nacional sobre comercio informal*, México Concanaco, 1993, p.

CUADRO 5 UTILIDADES PROMEDIO DEL COMERCIO INFORMAL POR CIUDAD

CIUDADES	*COMERCIO AMBULANTES	UT. DIARIO PROM. POR PUESTO	UT. DIARIA PROM. EN LA LOCALIDAD	UT. MENSUAL PROM. POR PUESTO	UT. MENSUAL PROM. EN LA LOCALIDAD	UT. ANUAL PROM. POR PUESTO	UT. ANUAL PROM. EN LA LOCALIDAD
MONTERREY	7,900	98.00	774,200.00	2,940.00	23,226,000.00	35,280.00	278,712,000.00
CD. VICTORIA	540	80.00	43,200.00	2,400.00	1,296,000.00	28,800.00	15,552,000.00
TEPIC	500	88.57	44,285.00	2,657.10	1,328,550.00	31,885.20	15,942,600.00
ECATEPEC	2,500	178.21	445,525.00	5,346.30	13,365,750.00	64,155.60	160,389,000.00

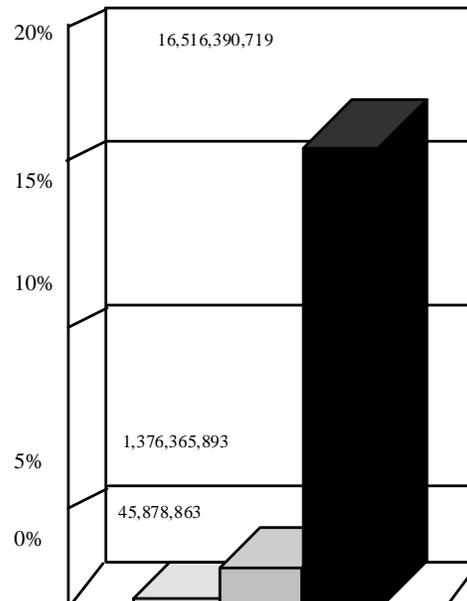
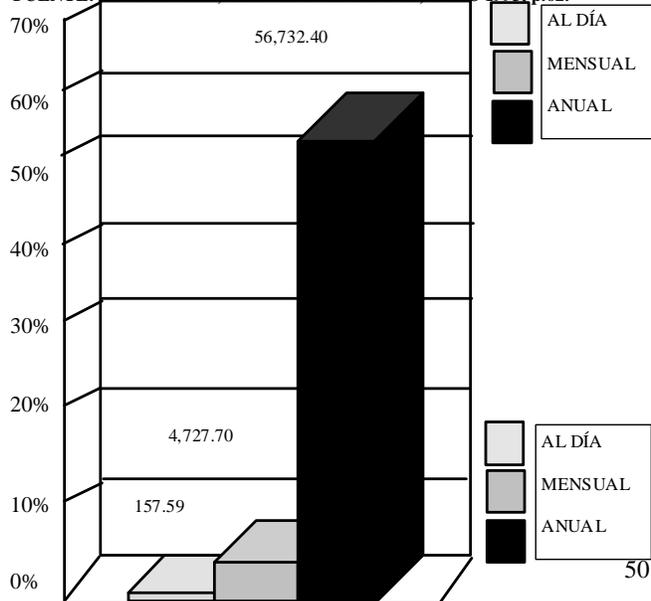
REYNOSA	1,976	124.00	245,024.00	3,720.00	7,350,720.00	44,640.00	88,208,640.00
CD. JUAREZ	8,256	108.00	891,648.00	3,240.00	26,749,440.00	38,880.00	320,993,280.00
QUERETARO	3,000	206.00	618,000.00	6,180.00	18,540,600.00	74,160.00	222,480,000.00
ZAMORA	1,400	259.00	62,600.00	7,770.00	10,878,000.00	93,240.00	130,536,000.00
APATZINGAN	488	95.83	46,765.04	2,874.90	1,402,951.20	34,498.80	16,835,414.40
TLALNEPANTLA	2,178	236.84	515,837.52	7,105.20	15,175,125.60	85,262.40	185,701,507.20
VERACRUZ	800	664.34	531,472.00	19,930.20	15,944,160.00	239,162.40	191,329,920.00
ORIZABA	306	142.66	43,653.96	4,279.80	1,309,618.80	51,357.60	15,715,425.60
MONCLOVA	300	139.00	41,700.00	4,170.00	1,251,000.00	50,040.00	15,012,000.00
GUAMUCHIL	110	131.48	14,462.80	3,944.40	4,338,884.00	47,332.80	5,206,608.00
TEHUACAN	3,500	104.31	365,085.00	3,129.30	10,952,550.00	37,551.60	131,430,600.00
MEXICALI	1,973	90.18	268,105.14	2,705.40	8,043,154.00	32,464.80	96,517,850.40
LOS MOCHIS	150	113.73	17,059.50	3,411.90	511,785.00	40,942.80	6,141,420.00
TUXPAN	100	143.75	15,812.50	4,312.50	474,375.00	51,750.00	5,692,500.00
MAZATLAN	1,117	103.00	115,051.00	3,090.00	3,451,530.00	37,080.00	41,418,360.00
VILLAHERMOSA	4,215	148.41	625,548.15	4,452.30	18,766,444.00	53,427.60	225,197,334.00
URUAPAN	1,697	132.00	225,004.00	3,960.00	6,720,120.00	47,520.00	80,641,440.00
TACAMBARO	421	157.69	66,387.49	4,730.70	1,991,624.70	56,768.40	23,899,496.40
LEON	1,673.00	20.19	344,955.87	6,185.70	10,348,676.10	74,228.40	124,184,113.20
CD. HIDALGO	1,942	228.87	444,465.54	6,866.10	13,333,966.20	82,393.20	160,007,594.40
GUADALAJARA	35,000	145.77	5,101,950.00	4,373.10	153,058,500.00	52,477.20	1,836,702,000.00
CUERNAVACA	2,800	110.00	310,800.00	330.00	9,324,000.00	39,960.00	111,888,000.00
FRESNILLO	1,401	118.00	165,318.00	3,540.00	4,959,540.00	42,480.00	59,514,480.00
POZA RICA	2,000	236.00	472,000.00	7,800.00	14,160,000.00	93,600.00	169,920,000.00
CANCUN	450	323.00	145,350.00	9,690.00	4,360,500.00	116,280.00	53,326,000.00
CAMPECHE	803	80.00	64,420.00	2,400.00	1,927,200.00	28,800.00	23,162,400.00
NEZAHUALCOYOTL	10,000	131.00	1,310,000.00	3,930.00	39,300,000.00	47,160.00	471,600,000.00
HERMOSILLO	1,449	194.00	281,106.00	5,820.00	8,433,180.00	69,840.00	101,198,160.00
PUEBLA	1,800	151.00	271,800.00	4,530.00	8,154,000.00	54,360.00	97,848,000.00
NAUCALPAN	8,500	131.00	1,113,500.00	3,930.00	33,405.00	47,160.00	400,860,000.00
AGUASCALIENTES	7,500	97.00	727,500.00	2,910.00	21,825,000.00	34,920.00	261,900,000.00
TAMPICO	1,261	174.00	185,367.00	4,410.00	5,561,010.00	52,920.00	66,732,120.00
ZACATECAS	440	400.00	176,000.00	12,000.00	5,280,000.00	144,000.00	63,360,000.00
PACHUCA	993	111.00	110,223.00	3,333.00	3,306,690.00	39,960.00	39,680,280.00
TOLUCA	3,000	127.00	381,000.00	3,810.00	11,430,000.00	45,720.00	137,160,000.00
CHALCO	3,300	149.00	491,700.00	4,470.00	14,751,000.00	53,640.00	177,012,000.00
OAXACA	2,000	80.00	160,000.00	2,400.00	4,800,000.00	28,800.00	57,600,000.00
CHIHUAHUA	2,000	135.00	270,000.00	4,050.00	8,100,000.00	48,600.00	97,200,000.00
MEXICO, D.F.	149,000	181.00	26,969,000.00	5,430.00	809,070,000.00	65,160.00	9,708,840,000.00
CD. VALLES	1,056				848.00	22,896.00	24,178,176.00
MERIDA	1,106				.00	0.00	0.00
UTILIDAD PROM. DEL AMBULANTE	283,905.00	7,091.43	45,878,863.11	213,462.80	1,376,365,893.30	2,561,550.00	16,516,390,719.60

GRÁFICA 3. UTILIDADES

*TODAS LAS CIFRAS ESTAN EXPRESADAS EN NUEVOS PESOS.

NOTA: EL PROMEDIO POR PUESTO DEL COMERCIO INFORMAL EN LAS 45 CIUDADES ADICIONALES CITADAS EN MILES DE MILLONES

FUENTE: CONCACACO, ARENAS Y MEDRANO, ASOC 1993, p.62.



Por otra parte, en la muestra aplicada, el Impuesto al Valor Agregado (I.V.A.) se calculó en 1,651.6 millones que no ingresan a las arcas hacendarias, contra lo que se considera captado por el Estado por ese concepto de \$ 33,420.6 millones. Solamente, representa el 4.94% de lo que debe ingresar por todos los sectores productivos del país.

Además, otro gravamen importante es el impuesto a la importación, evadido por comerciantes ambulantes los cuales venden mercancías de procedencia extranjera.

Sin embargo, otro gravamen que es evadido por algunos comerciantes ambulantes, que venden mercancías de procedencia extranjera, es el impuesto a la importación. En relación con los diversos giros existentes las principales ciudades son: Poza Rica, con el 57.60% de sus ventas totales; Veracruz, 29%; Toluca, 18.50%, Guadalajara, 10.01%, León, 17.30%; Pachuca, 16.30%; Apatzingán, 15.09%; Uruapan, 13.60%; Distrito Federal, 13%; Naucalpan, 11.20%; Querétaro,

11.18% y Chalco, 38%. Ciudades con mayor porcentaje de ventas en el giro de electrónica y electrodomésticos.

De las 13 localidades mencionadas, la evasión sobre el impuesto a la importación asciende a \$ 4'231,200.00.

De acuerdo a los resultados de la muestra, las ciudades con mayor circulación de mercancía extranjera de todo tipo, no sólo electrónicos y electrodomésticos son: León, con el 28.70% de sus ventas totales; Monterrey, con 25%; Mazatlán, 20.31%; Guadalajara, 20.08%; Ciudad Juárez, 18.40%; Monclova, 16%, y Hermosillo con el 11.15%.

3.7.1. Origen de las mercancías

En cuanto a los resultados de la encuesta, el abasto de los ambulantes es la siguiente: el 24.96% adquiere sus mercancías en el D.F., el 21.70% vende mercancía de la localidad, el 18.53% declaró que es de origen nacional; el 6.21% declaró ofrecer artículos de procedencia extranjera; el 5.50% compra directamente en la fábrica, el 4.60% se surte en bodegas de Tepito, el 4.30% en la frontera de Tijuana y, el 6.05%, dijo surtir su propio puesto, ya sea mercancía local, nacional o extranjera.

En seguida, observamos que el D.F. es el principal abastecedor de mercancías para el comercio informal, ocasionando grandes desplazamientos y movimientos de transporte de mercancías del interior de la República.

a) Contrabando

De acuerdo con los informes recabados para las ciudades mencionadas, circulan grandes cantidades de artículos ilegales. Cabe mencionar que es la Ciudad de San Luis Potosí la principal receptora de productos extranjeros que entran ilícitamente al país. Es allí donde se concentra toda clase de productos, que se distribuyen por todo el país.

Estos productos provienen de Estados Unidos, China y Taiwán. Otro centro de distribución para algunos comerciantes ambulantes es Tepito.

Los contrabandistas introducen la mercancía por aire, con avionetas que aterrizan en pistas clandestinas de territorio nacional y, por tierra, los “trailers” cruzan la frontera norte y se amparan con permisos de importación de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (Secofi), los cuales, son alterados o falsificados. Recurriéndose a la subfacturación, declarando el 20 o 30% del valor real de la mercancía en las aduanas.

Los productos que entran ilegalmente, generalmente son saldos, segundas o desechos que en el país se venden con marcas o patentes de dudosa calidad.

Según, “Arenas y Medrano”,⁶⁷ dice que uno de los obstáculos para controlar esta situación es la cantidad de organismos que tienen injerencia en el asunto del problema de la piratería, como son: Dirección de Radio, Televisión y Cinematografía, la Secretaría de Gobernación, Dirección de Registro de Transferencia, Subsecretaría de Desarrollo Tecnológico, Invenciones y Marcas, la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, Dirección General de Derechos de Autor, la dependencia que asume funciones de la desaparecida Dirección General de Aduanas, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, Procuraduría General de la República y la Secretaría de Relaciones Exteriores.

b) Artículos de dudosa procedencia

El comercio ambulante, también, lo que representa uno de los aspectos más delicados en algunos casos se convierte en un mercado para desplazar mercancía robada, como son: aparatos eléctricos, herramienta en general, accesorios para automóviles, ropa y calzado, juguetes, vinos y licores, etc.

Los resultados de la muestra de este rubro, según, “Arenas y Medrano”,⁶⁸ incluyen las respuestas de quienes reconocieron haber recibido ofertas de mercancía, y cuáles son los artículos que ofrecen a los ambulantes.

El 86.46% manifestó no haber recibido mercancía de dudosa procedencia, el 9.68% sí aceptó que tuvo ofrecimientos.

3.7.1. Problemas con los servicios públicos

Otro de los aspectos que merece especial atención con el ambulante, concierne a los servicios públicos para el comercio informal. El uso de servicios públicos tiene que ver tanto con el comercio y clientes por igual. Existen normas y reglamentos expedidos por el gobierno, es obligatorio para cualquier negocio en vías de establecerse el cumplir con ellos para garantizar la higiene de su entorno y la salud de sus clientes.

Por otra parte, se analizaron las condiciones en que trabajan los ambulantes, que hasta cierto punto son demasiado riesgosas, sufren de las principales carencias en que trabajan los ambulantes y para tenerlas, la mayoría recurren a su uso clandestino. Las consecuencias son múltiples y muy variadas, como es, el robo de energía eléctrica, desechos diversos en la vía pública los cuales causan verdaderos focos de infecciones para ellos, sus clientes y para los habitantes. Las autoridades dejan de percibir ingresos por el abuso de esos servicios del cual hacen uso los ambulantes.

a) Energía eléctrica

Con base en los resultados arrojados del cuestionario aplicado a los comerciantes, el 23.03% de la muestra declaró trabajar más de ocho horas.

⁶⁷ *Ibid.*, p. 64.

⁶⁸ *Ibid.*, p. 66.

También, dieron a conocer, los focos que utilizan y de que capacidad en su horario nocturno. Encontraron que el 40.9% del total de la muestra respondió que utilizan focos en su establecimiento, el 59% no respondió la pregunta. El 17% emplea focos de 100 watts, el 8.6% utiliza de 60 watts, el 11.53% no precisaron de que capacidad.

La muestra tomada de 3,173 personas, solamente, el 23.03% trabaja por lo menos 4 horas de noche, utilizando 4 focos de 70 watts en promedio y ninguno dijo tener medidor, siendo clandestino su uso.

b) Agua potable

Según informes de la Comisión Nacional de Agua (CNA), no hay información que permita cuantificar o calcular la cantidad de dinero que se deja de pagar por ese concepto. El agua viaja 120 kilómetros desde el lugar donde se extrae hasta las tomas domiciliarias y así atender las necesidades de los habitantes de la Ciudad de México y sus municipios conurbados.

Cabe mencionar, que los sistemas de agua del área metropolitana suministran un caudal medio anual de 58 metros cúbicos por segundo.

Donde, el 67% del caudal se destina al uso doméstico, el 17% a la industria y el 16% es utilizado por comercios y establecimiento de servicios diversos. Sin tomar en cuenta que su costo es diferente según la zona o región que se trate, nos da una idea de lo difícil y costoso que resulta transportar y potabilizar el agua.

De acuerdo con la muestra de este estudio “Arenas y Medrano”, dice que los ambulantes consumen 402,060 litros diarios de agua en 39 de las 45 localidades incluidas. No considerando que los seis restantes por no proporcionar datos.

A continuación se presenta el cuadro 6 con los consumos promedio diario de agua por ciudad. Como se puede observar las localidades de mayor consumo de agua por comercios de la calle son:

Distrito Federal, Guadalajara, Monterrey, Chihuahua, Naucalpan, Estado de México, Mexicali, Tehuacán y la Ciudad de Puebla.

c) Banquetas y vialidades

En el estudio se incluyeron dos aspectos: cuál es la superficie promedio de suelo público que ocupan y cuál es el tipo de zonas donde hay mayor concentración de comercios informales.

CUADRO 6. PROMEDIO DIARIO DE CONSUMO DE AGUA EN LA CALLE POR AMBULANTES ES DE 402,060 LITROS DIARIOS EN 39 DE LAS 45 LOCALIDADES

C I U D A D E S	CONSUMO DE AGUA / LTS.
MERIDA, YUC.	900
CANCUN. Q. ROO	N/C
CAMPECHE, CAMP.	N/C1
VILLAHERMOSA, TAB.	1,128
OAXACA, OAX.	2,064
VERACRUZ, VER.	96
ORIZABA, VER.	367
POZA RICA, VER.	576
PUEBLA, PUE.	12,075
TEHUACAN, PUE	6,300
CUERNAVACA, MOR.	706
MEXICO, D.F.	179,977
TOLUCA, MEX.	4,212
ECATEPEC, MEX.	N/C
NAUCALPAN, MEX.	13,623
NETZAHUALCOYOTL, MEX.	3,767
TLALNEPANTLA, MEX.	1,624
CHALCO, MEX.	2,812
APATZINGAN, MICH.	N/C
URUAPAN, MICH.	529

ZAMORA, MICH.	1,106
TACAMBARO. MICH.	172
CD. HIDALGO. MICH.	198
PACHUCA, HGO.	751
QUERETARO, QRO.	1,935
CD. VALLES, S.L.P.	N/C
AGUSCALIENTES, AGS.	4,725
LEON, GTO.	904
GUADALAJARA, JAL.	85,658
TEPIC, NAY.	300
TUXPAN, NAY.	33
ZACATECAS, ZAC.	1,679
FRESNILLO, ZAC.	1,807
REYNOSA, TAM.	N/C
TAMPICO, TAM.	1,899
CD. VICTORIA, TAM.	1,361
MONTERREY, N.L.	19,102
MONCLOVA, COAH.	1,008
GUAMUCHIL, SIN.	139
MAZATLAN, SIN.	1,930
CD. JUAREZ, CHIH.	4,128
CHIHUAHUA, CHIH.	27,694
HERMOSILLO, SON.	1,298
LOS MOCHIS, SON.	.99
MEXICALI, B.C.N.	13,081
PROM. GRAL. 30 CDS.	10,309.30 LTS.
PROYECCION MENSUAL	309,279.21 LTS.
PROYECCION ANUAL	3,711,350.50 LTS.

FUENTE: Concanaco Servytur, *Estudio sobre comercio informal*, México: Concanaco, 1993, p. 74.

29 de las 39 ciudades dijeron el número de metros cuadrados que ocupan los puestos en la vía pública. Es decir, el 51.9% de la muestra, la superficie que ocupa es de tres metros de calle. El 48.1% restante ocupa de tres y hasta diez metros.

Entonces, los ambulantes tienen en los puestos fijos y semifijos de tres metros cuadrados de superficie, un espacio ideal para la actividad informal.

Según datos obtenidos, los ambulantes ocupan 1'070,037 metros cuadrados en la vía pública. El 72.35% equivale a los 1,479 kilómetros cuadrados que tienen de superficie el D.F. Los ambulantes ocupan 539,931 m² en esta ciudad, el 36.28% del total equivale al territorio de la misma localidad.

En el siguiente cuadro 7 se aprecia la agrupación de mayor cantidad de comerciantes ambulantes.

3.7.2. Desempleo y otros factores económicos

Como hemos visto páginas arriba, el desempleo encuentra su fuente inmediata en la incapacidad de la economía para crear trabajo y a la falta de capacitación, contribuyendo así a la proliferación del comercio informal. Pues, para desarrollarse y proveerse de los medios necesarios de

subsistencia, la población necesita espacios. De acuerdo a datos del INEGI, el 86.4% del total de desocupados abiertos no tiene ninguna experiencia laboral.

a) Desempleo

Se calculó que durante 1992 hubo una pérdida neta de 200,000 empleos en la economía formal, de acuerdo con cifras del Centro de Estudios Económicos del Sector Privado (CEESP), esto demuestra la gravedad del problema. Según cifras del INEGI, en el mes de diciembre de 1992 la población ocupada representó el 97.7% de la Población Económicamente Activa (PEA), solamente, el 36% se ubicó en el sector comercio, el 22.5% en el sector de la industria de la transformación y el 5.9% en el gobierno.

El estudio sobre el empleo en México, la oficina de Comunicación Social del Congreso del Trabajo, elaboró y dio a conocer en febrero de 1993 a los medios de información, en donde, los últimos años sólo se crearon 600,000 nuevos empleos y la demanda registrada en el mismo período fue de 4'400,000 nuevas plazas.

De seguir la misma tendencia, en el año de 1994 se calculó un déficit de 3.5 millones de empleos, de acuerdo al estudio elaborado por el Congreso del Trabajo. La cifra de desocupados en el país para ese año llegó a 8 millones.

b) Crisis del mercado popular

Otro de los factores que contribuye al crecimiento del comercio informal, ha sido el deficiente abastecimiento a la población, sobre todo a la de escasos recursos, de los productos de primera necesidad y los de consumo generalizado.

CUADRO 7. SUPERFICIE APROXIMADA DE LA VÍA PÚBLICA QUE OCUPAN LOS AMBULANTES EN CADA CIUDAD

C I U D A D E S	TOTAL m2
MERIDA, YUC.	3,300
CANCUN, Q. ROO	1,377
CAMPECHE, CAMP.	2,409
VILLAHERMOSA, TAB.	3,512
OAXACA, OAX.	6,500
VERACRUZ, VER.	2,400
ORIZABA, VER.	1,224
POZA RICA, VER.	6,00
PUEBLA, PUE.	48,150
TEHUACAN, PUE.	12,425
CUERNAVACA, MOR.	11,256
MEXICO, D.F.	539,931
TOLUCA, MEX.	11,070
ECATEPEC, MEX.	8,800
NAUCALPAN, MEX.	33,150
NEZAHUALCOYOTL, MEX.	40,031
TLALNEPANTLA, MEX.	8,712
CHALCO, MEX.	16,767
APATZINGAN, MICH.	1,464
URUAPAN, MICH.	6,788
ZAMORA, MICH.	4,507
TACAMBARO, MICH	1,844
CD. HIDALGO, MICH.	10,214
PACHUCA, HGO.	3,039
QUERETARO, QRO.	9,840

CD. VALLES, S.L.P.	855
AGUASCALIENTES, AGS.	25,800
LEON, GTO.	5,019
GUADALAJARA, JAL.	151,550
TEPIC, NAY.	1,565
TUXPAN, NAY.	377
ZACATECAS, ZAC.	1,320
FRESNILLO, ZAC.	4,483
REYNOSA, TAM.	3,783
TAMPICO, TAM.	586
CD. VICTORIA, TAM.	1,530
MONTERREY, N. L.	35,495
MONCLOVA, COAH.	1,026
GUAMUCHIL, SIN.	330
MAZATLAN, SIN.	1,351
CD. JUAREZ, CHIH.	19,153
CHIHUAHUA, CHIH.	4,580
HERMOSILLO, SON.	6,955
LOS MOCHIS, SON.	600
MEXICALI, B.C.N.	8,919
TOTAL DE 45 CIUDADES	1,070,037

FUENTE: Concanaco Servytur, *Estudio sobre comercio informal*, México: Concanaco, 1993, p. 76.

Al paso de los años, se han cerrado gran cantidad de almacenes dependientes del gobierno, de Conasupo y tiendas del Departamento del D.F.

Además, tomando en cuenta la escasez de los mercados públicos, tiendas de barrio, el comercio en pequeño se ve opacado por tiendas de autoservicio, plazas, macroplazas, conjuntos comerciales alejados del poder adquisitivo de las clases populares. Los grandes almacenes compiten con ventaja sobre los comerciantes en pequeño.

Una de las grandes ventajas de los grandes comerciante cuentan con estímulos financieros, comprando en grandes volúmenes, el cual, les permiten abaratar costos e incrementar sus ganancias.

Por tanto, es necesario que el gobierno contemple dentro de sus proyectos el de construir mercados públicos y planifique los nuevos establecimientos populares el cual apoyen a los pequeños comerciantes y controlen la desproporción en el sistema de abasto y servicios en general y, de esta manera equilibrar las grandes inversiones de empresas estadounidenses que se dedican al impulso del comercio al menudeo.

c) Producto Interno Bruto (PIB), Población Económicamente Activa (PEA) e Ingreso Per Cápita (IPC)

Estos tres indicadores económicos. “Arenas y Medrano”, tuvieron que recurrir a los datos que provienen del INEGI, el Banco de México, del (CEESP) y de documentos oficiales del Gobierno

Federal, de informes presidenciales y proyecciones económicas de la presidencia y proyecciones económicas de la Presidencia de la República.

- **Producto Interno Bruto (PIB)**

Han alcanzado tal magnitud las ventas y utilidades de los ambulantes en los últimos años, que actualmente esta actividad se ha vuelto relevante dentro del PIB. Las ventas anuales de los ambulantes, alcanzaron 41,217.6 millones en el año de 1992, calculadas sobre la base de lo que declararon en los cuestionarios aplicados por el INEGI⁶⁹ en las 45 ciudades.

La cifra equivale al 3.99% del PIB de 1992. Ese porcentaje sería parte sustancial de aquel indicador, si se logra encauzar al comercio ambulante a la economía formal.

En relación con el PIB, el sector comercio en general, fue de \$235,600 millones, lo que representó el 17.49%.

Calculadas las utilidades anuales entre el ambulante con base a la misma información y con igual criterio, se llegó a los \$16,516.3 millones, el 1.60% equivale al PIB del año de 1997.

- **Población Económicamente Activa (PEA)**

En 1990 la población económicamente activa en México, de acuerdo con datos del INEGI, alcanzó un porcentaje de 29.6% del total de habitantes mayores de 12 años.⁷⁰

El porcentaje, de 33.59%, de las 45 ciudades muestreadas de la PEA ocupada, los habitantes eran 26'729,868, la población ocupada representó 8'979,470, de acuerdo a los datos del XI Censo General de Población del INEGI.⁷¹

Según "Arenas y Medrano", las utilidades de los comerciantes informales son de \$16,516.3 millones calculadas globalmente por año, el ingreso de las 292,993 unidades / puesto contados en las 45 ciudades muestra, fue de \$56,371.00 al año, cifra equivalente a los \$156.59 diario, siendo la cifra equivalente a 12 veces el salario mínimo nacional promedio, el cual era de \$13.00 en el año de 1993.⁷²

Comparando la cantidad con el ingreso per cápita de 1992, \$106,950.00, se obtuvo el IPC de la población ocupada de ese año, el 68.29% equivale al ingreso el cual registraron los ambulantes durante ese año de estudio.⁷³

- **Comentarios sobre industria y comercio formales como proveedores del ambulante.**

⁶⁹Con base en: CONCANACO SERVYTUR, *Estudio Nacional sobre Comercio Informal*, México, 1993, p. 82.

⁷⁰ *Ibid*, p. 85.

⁷¹ *Idem*.

⁷² *Ibid.*, 87.

⁷³ *Idem*.

Está comprobado que un sector de la industria y el comercio abastece a comerciantes informales, pero, estos no son únicos: alrededor del ambulante florece una gran industria clandestina la cual fabrica y comercializa artículos “piratas”. En tanto, el contrabando, la subfactura de productos de importación y mercancías robadas conforman parte del problema, con una vasta red de corrupción, abarcando varias esferas del sector público.

Muchos de los comerciantes establecidos han optado por aliarse a ellos para que los ayuden a desplazar sus productos, principalmente en temporadas de gran venta, cambiando su actividad formal por la informal.

Se ha comprobado que los ambulantes llamados “toreros”, los cuales trabajan en las calles y avenidas con intenso tránsito, son empleados de grandes tiendas que laboran por comisiones sobre el volumen de sus ventas. Por ejemplo, son vendedores de tapetes y accesorios para automóviles, que abundan en las avenidas Insurgentes, desde Buena Vista hasta San Angel y Reforma, desde Palma hasta la Villa y sobre todo en Peralvillo. Esas personas aseguran a los automovilistas sin menor temor aceptando tarjetas de crédito y conduciendo al cliente hasta la tienda donde trabajan y cerrando así la operación.

- **Industrias clandestinas dedicadas a la elaboración de artículos “pirata”**

Existen empresas que se dedican a la fabricación de productos de dudosa calidad y después las etiquetan con marcas conocidas, con lo cual desplazan una gran variedad de artículos de mala calidad con nombres de prestigio entre los consumidores.

En su mayoría, son productos “de segunda” mercancía defectuosa o excedentes de producción, marcas no registradas que desplaza al comercio organizado.

- opinión de los ambulantes sobre el Tratado de Libre Comercio

De acuerdo al cuestionario aplicado por “Arenas y Medrano”, para saber en que nivel este grupo de personas tenía información, de los beneficios o perjuicios que les traería el TLC, tenemos los siguientes resultados.

Solamente, el 32.2% de la muestra contestó que no obtendrían ningún beneficio, el 21.3% dijeron que el tratado les traería ventajas, sobre todo a los que venden artículos extranjeros, donde, este tipo de artículos entraría más barato al país. El 39.9% no supo contestar; no tienen información al respecto.

Para el autor arriba mencionado, el tratado es una opción para captar al ejército de fuerza de trabajo en la economía nacional, el cual está constituida por los comerciantes informales.

3.8. Factores políticos

No se puede comprender el crecimiento económico de una sociedad sin el desarrollo de la democracia y la justicia social. Con el propósito de evitar el intermediarismo, los tianguis o

mercados ambulantes fueron impulsados en los años setenta por el gobierno, donde, los pequeños productores llevaran su mercancía directa y económicamente al consumidor, obteniéndose así un beneficio mutuo. Esos grupos crecieron desproporcionadamente con el paso de los años, desarrollando una capacidad de organización que el Estado no podía dejarlos sin control. Entonces, el partido oficial, los agrupó y afilió, protegiéndolos y estimulándolos, durante procesos electorales diversos; eran elementos de gran ayuda.

Luego, además de alterar las condiciones políticas del país, otros partidos han utilizado también a los venteros con fines similares. Por ello, éstos se inclinan hacia quienes más apoyo ofrece.

Convirtiéndose así muchos grupos en oportunistas, pues su militancia depende de los ofrecimientos que satisfagan sus intereses en ese momento.

3.8.1. Tendencias políticas del ambulante

Según cuestionario aplicado por “Arenas y Medrano”,⁷⁴ en la muestra se manifestaron de la siguiente manera: el 38.7% simpatiza con el PRI; el 12.7% con el PAN; el 3.3% con el PRD; el 0.4% con el PPS; el 0.3% con el PARM; el 0.2% por el PFCRN; el 0.8% mencionó “otros”; dijeron que de haber elecciones no votarían y, el 14.1% no respondió al cuestionamiento, (ver gráfica 4).

El PRI tiene un mayor porcentaje de ambulantes. Es de este modo que pueden comprometer a los ambulantes a simpatizar con el partido, pues sienten que recibirán trato preferencial y beneficios de parte de las autoridades.

3.8.2. Líderes y representantes

No habrían podido sobrevivir los grupos que se desenvuelven en la calle sin líderes y/o representatividad, pues, las relaciones que se entablan entre estos y autoridades para contar con su complacencia, para negociar se necesita un enlace o representatividad.

Sin embargo, no es un fenómeno absoluto; hay venteros que se ubican en la calle y no pertenecen a ningún grupo, su relación es directa con los inspectores, los jefes de vía pública o de mercados.

Además, existen varios líderes: surgen de ciertas zonas, por concesión de ciertas calles, en donde, sin su autorización no se puede establecer ningún vendedor.

Incluso, basta su visto bueno y que pague la cuota correspondiente para que se quede, antes de consultar a cualquier autoridad. En términos generales, tienen una relación directa los puestos

⁷⁴ *Ibid.*, p. 96.

fijos con la inspección de las autoridades, en tanto, los semifijos lo hacen mediante un representante o delegado.

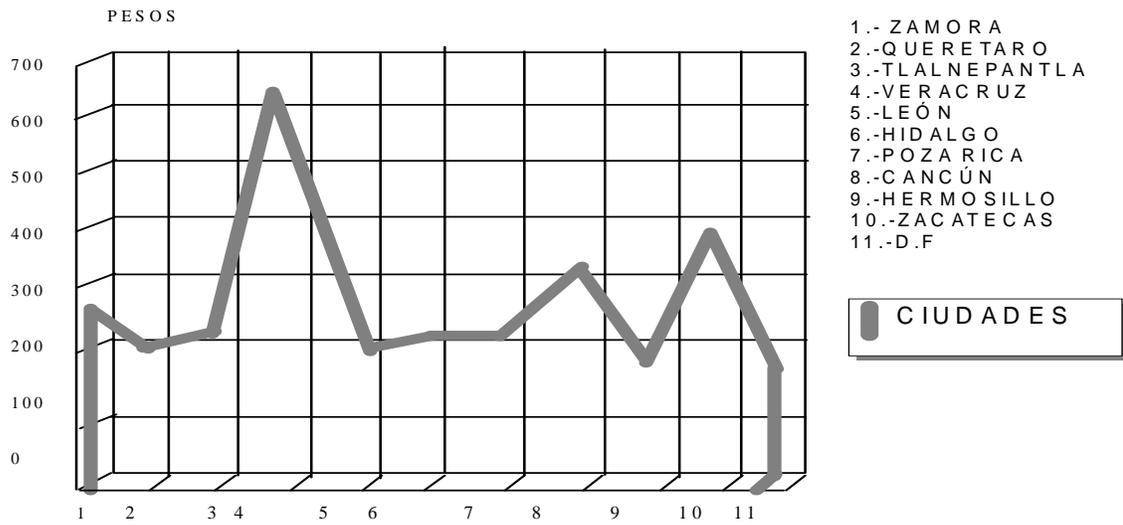
Cuestionaron a los vendedores, según “Arenas y Medrano”, sobre la forma que eligen lugares en la vía pública, los resultados fueron: el 43.79% dijo que por su elección, lo cual supone su relación con alguna autoridad quien les da su consentimiento. El 32.8% por un líder o representante. De este modo, más de una tercera parte del ambulante está controlada por líderes o representantes, el 9.6% de los venteros tiene permiso directo del Ayuntamiento o Delegación Política.

3.8.3. El problema de las reubicaciones

Para remover a los ambulantes el gobierno actúa generalmente tímidamente. Debido a intereses creados de tipo político y económico lo limita y actuando sólo hasta que se convierten en un problema grave, afectados algunos sectores de la sociedad, presionan a las autoridades para que resuelvan el problema.

En diversas partes del interior del país, las reubicaciones que se han realizado, no han sido del todo eficientes, incluso en la misma capital de la República.

GRÁFICA 4. CIUDADES MÁS RENTABLES DEL AMBULANTAJE
(UTILIDADES AL DÍA POR PUESTO)



FUENTE: Concanaco Servytur, *Estudio nacional sobre comercio informal*, México, Concanaco, 1993, p. 68.

Los efectos que han influido, tal vez, el poco éxito que se ha visto en el ambulante y han olvidado encauzarlo para se convierta en un verdadero mercado de abasto popular y que actúe como un semillero generador de empleos.

Las respuestas de los venteros al cuestionamiento que se les hizo, según los entrevistadores. El 66.31% contestó que nunca recibió una propuesta de reubicación por parte del gobierno, el 24.04% dijo haber recibido propuestas y mencionaron los lugares más atractivos como son: centrales de autobuses y escuelas, mercados y donde hay más gente.

3.9. Factores sociales

Influye de manera determinante el medio en que se desarrollan los seres humanos en su forma de pensar y actuar, si es equilibrado su comportamiento, pues las personas son producto de su entorno psicológico, social y familiar.

Debido a que su actividad comercial tiene relación con el tema que los ocupa en la vía pública responde a una serie de necesidades personales y colectivas aunadas con la falta de empleo, el subempleo y su afán de mejorar un ingreso familiar.

En tanto, la proliferación de grandes cantidades. Cabe aclarar que los venteros de la calle no son los únicos que tiran basura, es toda la comunidad, en donde, son considerables los desperdicios que, éstos arrojan a la vía pública, sobre todo, en época de lluvias, se tapan los drenajes.

Además, otro de los problemas, es la delincuencia y los servicios que se generan en algunas zonas de ambulantes. Poniendo en riesgo ante esta situación la seguridad y el bienestar de las familias que viven o van de compras a éstos lugares.

a) Antigüedad en sus puestos

El crecimiento del comercio en la vía pública es alarmante en los años recientes. Este fenómeno aumentó 69% en el país, en los últimos cinco años, el 28.2% de éste porcentaje se acumuló en menos de un año.

Según, “Arenas y Medrano”, dice que de seguir la misma tendencia y sin mecanismos de control, en cinco años se calcularon que habría 413,120 puestos en todo el país, sumados a los 292,993 existentes en esta muestra, da la cantidad de 706,113 en ese lapso de cinco años y 2’118,339 trabajadores en el ambulante, en promedio.

Algunos ejemplos en cuanto a su antigüedad, el 13.1% tienen más de 10 años en los puestos de la calle, el 14.5% dijo tener entre 5 y 9 años, el 40.5% contestó tener de 2 a 5 años y el 28.2% tienen hasta un año.

En el último año, las ciudades donde se han desarrollado más son: Cancún, Quintana Roo; Hermosillo, Sonora; Poza Rica, Veracruz; Mexicali, Baja California, Reynosa, Tamaulipas.

b) Status de las zonas de venta

El comercio establecido y el informal, la competencia es cada vez más evidente, en donde, los ambulantes buscan ubicarse en zonas comerciales o céntricas, resistiéndose a instalarse en la periferia de las ciudades, debido a la reducida afluencia peatonal y vehicular.

Los resultados de la muestra, en cifras globales durante el proceso de la información obtenida indican que el 43% de los puestos de la muestra, se ubican en zonas comerciales, el 26% en las populares, 19% en las mixtas, comprende las dos anteriores y la residencial y, la última es de un 4% del total.

Las zonas comerciales son las más atractivas para el comercio informal, por su naturaleza, las populares son las segundas en importancia, como consecuencia las personas tienden a establecerse en los lugares de mayor afluencia de gente.

c) Problemas de los ambulantes en la vía pública

También padecen al trabajar en la calle los comerciantes ambulantes; exponerse a las inclemencias climatológicas no es fácil, la contaminación o estar parados por largas horas atendiendo clientes y, no cuentan con servicios disponibles para satisfacer sus necesidades fisiológicas.

Por si fuera poco, lidiar con toda clase de autoridades, de líderes impositivos, del cotidiano trabajo de armar y desarmar sus puestos.

Respuestas de los ambulantes al cuestionárseles de cuáles eran las incomodidades que padecían al ejercer el comercio informal en esas condiciones, el 33.3% dijo no tener ningún problema, el 16.9% respondió que el hostigamiento de las autoridades es lo que más les aquejaba, el 9.4% los cambios de clima es lo que más padecen, el 6.5% comentaron ser víctima de robos, como principal molestia, el 4.1% su reubicación, el 2.2% contestó tener problemas de salud y afectados por el ritmo de trabajo, el 0.4% su preocupación es la competencia y el 8.8% contestó “otros”.⁷⁵

⁷⁵ *Ibid.* P. 106.

De acuerdo a los resultados, es curioso que no tengan problemas de ventas, el porcentaje más alto contestó no tener ningún problema, según ellos, la vía pública es el mejor medio de desarrollo.

De la muestra manifestaron: el 11% aproximadamente una vez por semana tiene algún problema de seguridad, el 12% los tiene una vez al mes, el 2% dijeron que todos los días tienen algún incidente y el 64% no padecen de inseguridad.

3.9.1. Status del comercio informal

Por lo general, se cree que son personas de escasos recursos, que viven al día y que sus ingresos apenas cubren los gastos más elementales de una familia de cinco miembros. Incluso, para defenderse argumentan que sacrifican utilidades y, por tanto, sus ganancias. En realidad no es tan dramática para esas personas. La mayor parte de los ambulantes entrevistados al azar, el 50.55% contestó que tiene un nivel socioeconómico medio.

De acuerdo a lo obtenido en los informes correspondientes a las ventas y utilidades, el 33% de la muestra es de nivel bajo y el 5.39% es de nivel alto. Las ciudades de Querétaro y León, es donde el status de los ambulantes es alto, con el 48.9% y 74.2% respectivamente de los ambulantes en total. Es decir, los entrevistadores dicen que la mayor parte de los ambulantes entrevistados al azar, el 50.55% es de un nivel socioeconómico medio.⁷⁶

En cambio, según entrevistadores, las ciudades de Zamora, Poza Rica, Cancún, Aguascalientes, Oaxaca y el D.F., el nivel socioeconómico es bajo.

Sobre la base de los resultados, se comprobó que la mano de obra que llega a las ciudades, no está debidamente capacitada para la productividad, recurre a la venta en la vía pública, como medio emergente para alimentar a su familia.

Los entrevistadores se basaron en el criterio como el más aceptado en estudios de mercadeo y de opinión para medir la capacidad de compra de los entrevistados para calificar su status social en las tres categorías: alto, medio y bajo.

La pregunta que les hicieron a los entrevistados si, es de ellos la casa que habitan, el 60% contestó que vivía en casa propia, el 30.8% respondió que habitaba en casa rentada y el 6.2% dijo que la vivienda es prestada.

Como resultado, se sabe que el promedio general de los ambulantes tienen un nivel de vida similar al de un profesionista en ascendente proceso social. Es decir, estos son de un estrato social medio, que cuentan con todos los satisfactores para vivir cómodamente.

3.9.2. Salud

⁷⁶ *Ibid.*, p. 108.

En el Distrito Federal, los Servicios de Salud Pública realizaron en 483 muestras de alimentos, análisis microbiológicos y encontraron contaminados por bacterias el 81% de las frutas preparadas, el 73% de cebiches, el 72% platillos de verduras, el 62% de ensaladas, el 47% de aguas frescas y el 45% de salsas.⁷⁷

Juan López⁷⁸ dice que aplicó un monitoreo biológico a 639 expendedores, donde, el 40% resultaron positivos a diferentes parásitos del examen coproparasitoscópicos, el 3.3% de los exámenes coprocultivo de la muestra presentaron salmonella.

En cuanto al gasto del sector salud, las enfermedades diarréicas en 1992 fueron de \$47'158,000.00, de acuerdo a informes de la Dirección de Comunicación Social de la Secretaría de Salubridad.

Según datos proporcionados por la Dirección de Comunicación Social de la Delegación Cuahutémoc del D.F., en el año de 1991 recolectaron 2,000 toneladas diarias de basura, siendo el 50% de la calle.

3.9.3. Educación.

En la muestra analizaron otro de los factores, el educativo, para saber en que medida hay estudiantes que trabajan en el ambulante, cuál es el nivel y la proporción que ocupan en el comercio informal.

Los datos que obtuvieron son trascendentes, el 15.6% de la muestra dijeron ser estudiantes antes de dedicarse al comercio informal, (ver gráfica 5).

- **Grupos de población que estudian y trabajan en la vía pública**

Los datos que obtuvieron de algunas Cámaras que revelan información interesante, el 8.8% de los entrevistados dijeron tener estudiantes en su negocio, trabajando con ellos hasta dos alumnos, el 0.5% contestó que tiene hasta cuatro estudiantes y otro 0.5% contestó que tiene más de cinco estudiantes en su puesto.

Según observaciones, se puede afirmar que una gran cantidad de estudiantes abandona sus estudios para dedicarse al comercio informal, para mejorar sus ingresos.

3.9.4. Seguridad pública

En la sociedad en que vivimos, el vandalismo, la delincuencia nace y se desarrollan sin distinción de clase y nivel socioeconómico.

⁷⁷ *Ibid.*, p. 112.

⁷⁸ *Ibid.*, p. 114.

Desafortunadamente, en cierto grado el comercio ambulante propicia esos factores. Esa actividad es más o menos aislada en los lugares donde el fenómeno no es tan visible, pero es muy común donde hay grandes concentraciones humanas.

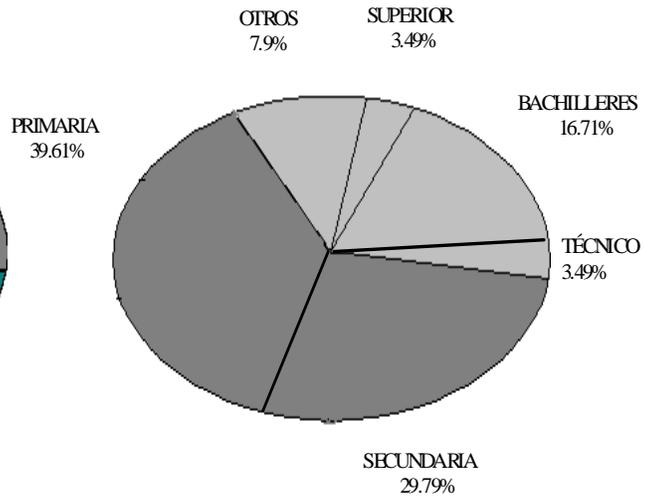
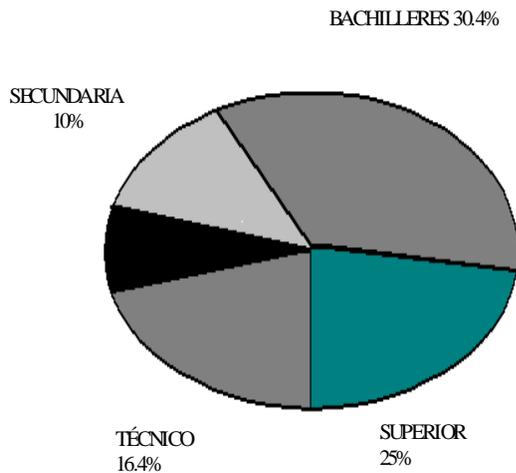
Según la Procuraduría General de Justicia del D.F. (PGJDF),⁷⁹ donde más han estado involucrados los ambulantes, es en los delitos de robo y homicidio, dato expedido por un boletín de Comunicación Social de la misma dependencia.

⁷⁹ *Ibid.*, p. 125.

GRÁFICA 5. COMPARACIÓN DE ESCOLARIDAD

**DESERCIÓN
1991-1992**

**POBLACIÓN ESCOLAR DE LA MUESTRA
QUE TRABAJAN EN LA VÍA PÚBLICA**



TOTAL DE ALUMNOS INSCRITOS
21'212,000

DESERCIÓN PROMEDIO
17.50 %

TOTAL DE ENCUESTAS
13,776

PROM AMB. QUE ERAN ESTUDIANTES
15.90 %

FUENTE: Concanaco Servytur, *Estudio nacional sobre comercio informal*, México, Concanaco, 1993, p. 131.

CAPÍTULO IV

ESTRATEGIAS DE SOBREVIVENCIA Y REPRODUCCIÓN DEL SECTOR INFORMAL

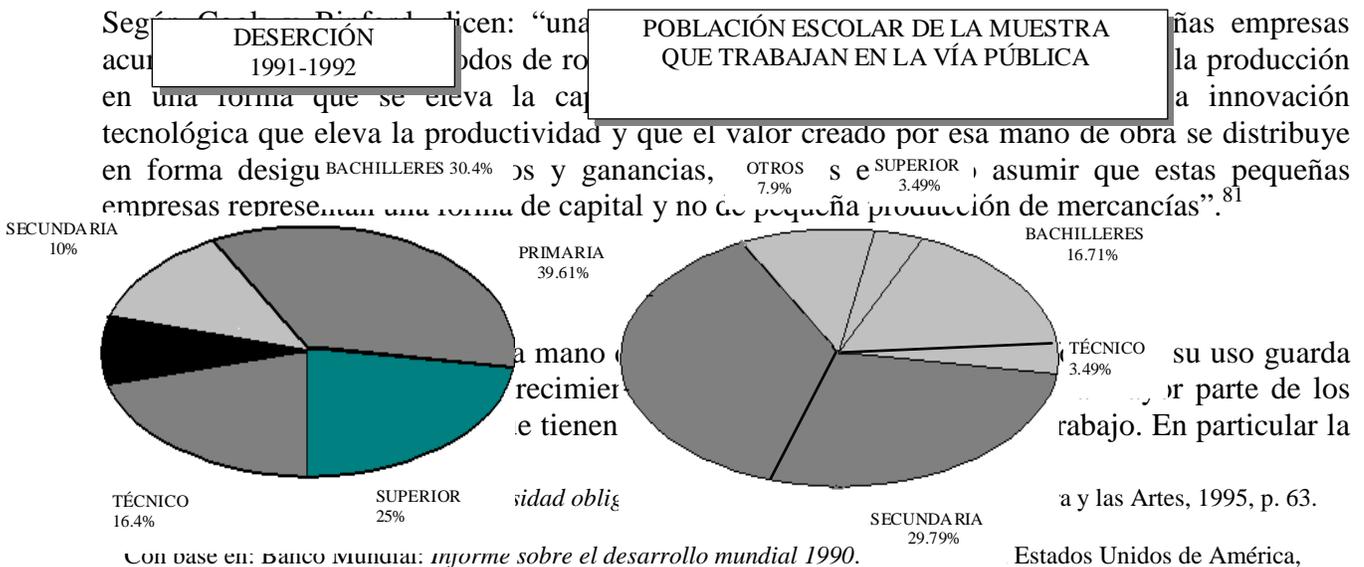
Es importante aplicar las estrategias para solucionar el problema del ambulante, la esencia para encontrar una respuesta favorable, es la voluntad política para, primero, reconocer que existe el comercio ambulante y que representa un problema, y segundo, un cambio de actitud, dejando de lado corruptelas para negociar su reubicación.

Se pretende desaparecer el comercio informal como tal, pero no a las personas que lo realizan. La opción para ellos es su reubicación en espacios que no corresponda a la vía pública, pero si en espacios que resulten atractivos.

Dentro del sector informal se encuentran en su mayoría los pobres o llamados también marginados; éstos subsisten gracias a sus recursos, y por tanto, se van reproduciendo con capacidad de acumulación, en donde finalmente vendrán a constituir la élite de los microempresarios. Además, se puede considerar al sector formal como una transición hacia actividades modernas y formales.

Cabe mencionar, que en condiciones de economía mercantil,⁸⁰ la acumulación de capital, se puede generar a través de los pequeños productores de mercancías y capitalistas de todo tipo y también a escala en diversos ramos y regiones de la economía. La preocupación radica en los intereses particulares, los intentos por alcanzar estos intereses, afectará de forma directa el desarrollo de la persistencia,

GRÁFICA 5. COMPARACIÓN DE ESCOLARIDAD



TOTAL DE ALUMNOS INSCRITOS
21'212,000

DESERCIÓN PROMEDIO
17.50 %

TOTAL DE ENCUESTAS
13,776

PROM. AMB. QUE ERAN ESTUDIANTES
15.90 %

agricultura. Los gobiernos lo han hecho por dos razones: para financiar el gasto público (desde el punto de vista administrativo donde es fácil aplicar impuestos a la producción agrícola), y para proteger la manufactura en las etapas iniciales de la industrialización.

Una infraestructura mejor puede llevar al aumento de la productividad, como son: cambios tecnológicos y el fortalecimiento de los vínculos de comercialización. Aunque cabe mencionar que siempre habrá un riesgo para obtener rendimientos más altos.

4.2. Manejo de las estrategias

Por regla general, las intervenciones públicas, en donde se deben de aplicar combinaciones de elementos de redistribución y de seguridad, bajo los siguientes pasos:

- Precio y distribución de los alimentos
- Planes de empleo público
- Seguridad social

Estas políticas constituyen un componente de vital importancia de la estrategia global. Sin embargo, estas estrategias no brindan suficiente protección a muchos de los pobres, es poco lo que se puede hacer para aquellos que estén incapacitados para el trabajo.

Por lo tanto, en épocas de inseguridad es el Estado que tiene que intervenir para ayudar a las unidades familiares o comunidades, así como garantizar niveles mínimos de prestaciones. La aplicación de las políticas eficaces para que puedan protegerse las comunidades familiares. Los gobiernos deberán también procurar que la gente participe en la búsqueda de soluciones.

4.3. Impacto en la economía

En la revista *Decisión*, dice: “captar información directa sobre la economía informal requiere de un esfuerzo en materia estadística, diseñado especialmente para ello. Lo anterior queda de manifiesto al observar que los censos económicos, único instrumento estadístico que tiene por objeto hacer un recuento exhaustivo de todos y cada uno de los establecimientos, no considera parte de la economía informal como unidad estadística de observación. No obstante, esta actividad es estimada indirectamente a través del uso de diversas metodologías en el Sistema de Cuentas Nacionales de México”.⁸³

En donde: “los cálculos del Sistema de Contabilidad Nacional de México (SCNM) parten de una cuantificación sumamente detallada de la producción, que se efectúa para un año determinado ‘base’, para el que se ha preparado una matriz de insumo producto. Esta última constituye un mecanismo para evaluar la estadística nacional, ya que en su elaboración están implícitas sucesivas comprobaciones de los datos disponibles”.⁸⁴

⁸³ DECISIÓN, “El comercio informal”, *Documentos*, No. 147, abril de 1991, México, p.24.

⁸⁴ *Idem*.

La economía mexicana en los últimos años se ha caracterizado por un deterioro paulatino, cuya evidencia se puede constatar en los indicadores macroeconómicos, reflejando la crisis que vive nuestro país.

Con el panorama económico nacional, cobra un marcado interés el estudio del fenómeno de la economía informal que se caracteriza por la presencia de diversas actividades que no son registradas en las estadísticas e indicadores oficiales. Esto le causa un verdadero daño a la economía del país.

4.4. Funcionamiento del sector informal

Una de sus características fundamentales es la facilidad de entrada, está proporcionada, por la ausencia de barreras administrativas y, en especial, por los escasos requerimientos de capital, tanto físico como humano. Esto no significa que no existan barreras informales para la inserción ni que el grado de las mismas sea homogéneo para todas las actividades informales. Las redes de inserción estructuradas en torno a relaciones de parentesco y amistad son importantes canales de acceso al mercado de trabajo informal en México.

La creación de puestos de trabajo, está determinada, por el excedente de población que no encuentra ocupación en el resto de la economía y por las posibilidades que ofrezca el mercado de producir o vender algo que genere algún ingreso.

El sector informal actúa en mercados competitivos, tanto de servicios como de bienes, donde tiene ventajas competitivas. Se puede decir, que se encuentran en el sector informal los menos educados y, especialmente analfabetas (menos de tres años de escolaridad). Como ya se ha mencionado, el sector informal constituye la puerta de entrada al mercado de trabajo urbano para los recién llegados a las ciudades.

4.5. Reproducción del sector informal

De acuerdo a estudios realizados en Guatemala por Pérez, dice que existen dos tipos de reproducción:⁸⁵ el que se da en los vendedores por cuenta propia y en las microempresas. Siendo la microempresa más propicia para la generación de acumulación de capital, mientras que los de actividades por cuenta propia, se da con más frecuencia como un medio de sobrevivencia.

Por otra parte, el autor Briones,⁸⁶ dice: “El sector informal es un conjunto de formas de producción heterogéneas, algunas de las cuales responden a lógicas de estricta subsistencia, mientras que otras resultan de la transformación imcompleta de las formas de reproducción social en las sociedades subdesarrolladas y de una dinámica particular de desarrollo del capitalismo que permite una permanente << destrucción - recreación >> de espacios dentro de las estructuras de

⁸⁵ Pérez Sáinz, Juan Pablo, y Carlos Briones (coord), *Informalidad Urbana en Centroamérica*, Caracas, Venezuela, Nueva Sociedad, p. 79.

⁸⁶ *Ibid.*, p. 117.

producción y distribución para pequeñas unidades de producción << cuasicapitalistas>>, en las cuales el objetivo es la maximización de los ingresos de los propietarios”.

4.6. Contribución del sector informal

Cabe destacar a este tipo de actividad informal no tiene efectos dentro de los agregados nacionales, su existencia y permanencia si afecta a ciertos rubros esenciales, como son los concernientes a la salud, vialidad e imagen turística, entre otros.

Sin embargo, estos ambulantes son considerados por las autoridades como un mal necesario, es conveniente señalar, que se debe a un problema de estructura educativa y económica. Por lo tanto, se requiere de encontrar fórmulas efectivas que conlleven a su pronta solución.

Las acciones que se emprenden para formalizar la actividad del comercio ambulante constituirá incentivos para todos aquellos vendedores que depositen su confianza en la rama del comercio que sigue siendo hoy un importante motor de desarrollo nacional.

4.7. El desempleo y el sector informal

El desempleo sigue siendo la preocupación social predominante de las economías de mercado modernas. Si bien es cierto, la preocupación es enorme para enfrentar este fenómeno, en donde, el gobierno actual debe de emplear una serie de medidas y tratar de disminuir la pobreza.

Además, el desempleo ha provocado que surjan actividades comerciales informales, conocidas bajo el nombre de ambulante. Esta actividad garantiza la supervivencia de quienes se improvisan como comerciantes. Sin embargo, este fenómeno genera problemas de desorden urbano y deforma el sentido de la comercialización como actividad productiva y de desarrollo.

CONCLUSIONES

Nuestra pregunta y los objetivos fueron al respecto a través de este trabajo que se puede percibir el sector informal es muy diverso en cuanto a su estructura de ingresos y actividades; que a la vez ha sido dominado por empresarios en pequeña escala que emplean aprendices (estos pueden ser familiares) o trabajadores asalariados. Encontramos que las empresas que operan en el sector informal, la mayoría no están cubiertas por las reglamentaciones laborales gubernamentales y por lo tanto, no sufren de restricciones de ingreso. Sin embargo, algunas de estas empresas pagan

impuestos indirectos y tarifas, por concepto de licencias para los pequeños talleres, al igual que los vendedores ambulantes. Los salarios del sector no estructurado “informal” no se pueden comparar con los del sector estructurado “formal”; siendo baja especialmente la de los aprendices, pero también existe desigualdad en los empresarios debido a que hay quienes tienen ingresos altos comparados con los trabajadores del sector estructurado.

El sector informal representa sus propios límites para crecer y son de múltiples factores. En donde, “el crecimiento del sector informal urbano depende del resto de la economía y en particular de la demanda de bienes y servicios no comercializados. Pero el tratamiento preferencial de las grandes empresas ha perjudicado al sector informal. El capital subvencionado para una parte de la economía supone menos recursos para el resto”.⁸⁷

Según estudios del Banco Mundial,⁸⁸ los estudios sobre la influencia de la educación en la productividad del sector informal son escasos, los pocos que existen ejercen un efecto benéfico. Un mayor nivel de educación ofrece al trabajador una gama más amplia de opciones para trabajar por cuenta propia y le permite elegir las alternativas más rentables. Otro estudio realizado en Colombia sobre las empresas pequeñas y medianas se halló que la formación del empresario aunado a sus aptitudes, educación y experiencia en empleos anteriores; influye en la eficiencia técnica y la rentabilidad de la empresa. Como se puede ver la educación es parte importante para crecer económicamente.

Así, el comercio informal debe entenderse como un problema complejo que conlleva implicaciones políticas, económicas y sociales muy profundas y añejas. En tanto, el Estado, rector responsable del desarrollo del país, debe solucionar el problema. Sin embargo, sin voluntad política, la solución de este conflicto seguirá siendo una utopía, pese a las propuestas de diversos sectores de la sociedad.

Es necesario una política integral y permanente de prevención y control en todo el país, de acuerdo a experiencias en otros ámbitos.

Las reubicaciones de empresarios ambulantes que se han promovido hasta ahora en diversos lugares del país han tenido, la finalidad de generar, en el corto o mediano plazo, la captación tributaria y de mejorarla, sin lograr resultados sustanciables.

El ambulante no se podrá erradicar si no se soluciona la falta de empleo, hay que ubicarlos en plazas de mucha afluencia de gente, porque si los mandan donde no la hay, no servirá de nada. El ambulante es una fuente de empleo y por lo tanto, hay que buscarle una solución definitiva.

México, en línea contraria a la de una economía globalizada. Según Ferry Lemaresquier, representante del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD). Dice que los países de la región para ser atractivos a los inversionistas, hay que aplicar una misma política: bajar los costos salariales al máximo y reducir o limitar la protección social en torno al empleo.

⁸⁷ *Idem.*

⁸⁸ *Idem.*

Dice que “los países de la región para ser atractivos a los inversionistas, han aplicado una misma política: bajar los costos salariales al máximo y reducir o limitar la protección social en torno al empleo”.

México no ha cambiado, “ al igual que el resto de América Latina, lleva más de dos décadas con la tendencia de tratar el capital humano como un elemento de costo y no como un activo de la competitividad”.

La alternativa es que aplique políticas educativas más efectivas, esto viene a ser una de las características principales del empleo para que la gente cuente con un trabajo decente, aclaró.

Nos recomienda reducir el costo de la informalidad e invertir más dinero público para crear empleo formal. Porque países que son ganadores de la competitividad, le dan importancia absoluta a su capital humano con políticas que son decentes de empleo.

Si no se concibe y se impulsa a esa actividad informal la solución será relativa. Debe ser una opción para que se convierta en abasto popular y de creación de empleos.

Es necesario educar a la población para el consumo de productos y reorientarlos con cautela a la economía, para equilibrar el consumo, como motor de la economía y la promoción de mayores inversiones que generen empleos permanentes.

Por tanto, es necesario estudiar las opciones de solución para el comercio informal; si se usa la imaginación y creatividad en los proyectos y planes para reglamentarlo, puede significar un pivote de impulso y crecimiento trascendental para el país, con el ya firmado TLC.

El problema del comercio informal, necesita la participación de diversos sectores para elaborar estrategias congruentes y establecer leyes aprobadas por las autoridades que tienen esa tarea a su cargo. Con ello, más que sancionar se trata de establecer un diálogo entre el comercio organizado y el informal para llegar a conclusiones satisfactorias que no provoquen enfrentamientos de grupos.

Las autoridades hacendarias deberán incrementar sus esfuerzos de fiscalización, con el objeto de lograr una distribución más equitativa de la carga fiscal, incluso, incrementar sus ingresos.

Sin embargo, el verdadero combate a la economía informal deberá realizarse atacando las causas de fondo que la provocan e incentivan. En especial, la carga fiscal deberá reducirse en términos reales de manera que aliente a las actividades formales, y deberá reducirse de manera significativa el excesivo reglamentismo que caracteriza a la economía mexicana en general, para abatir el peso de la burocracia que entorpece el desarrollo de las actividades productivas y propicia la corrupción.

Para sobrevivir, el excedente de población recurre a formas de organización que no son típicamente capitalistas que se insertan en el sistema económico. Parte de este excedente de

población económicamente activa, es movilizado como ejército industrial de reserva, como auténtica fuerza de trabajo en un momento dado.

Debería considerarse la posible acción de los institutos de ciencia y tecnología en la creación, adaptación y difusión de tecnología adecuada para el sector informal. El que, presentaría grandes potencialidades. Varios procesos de producción tradicionales o autónomos en la industria o en la artesanía artística pueden ser mejoradas significativamente, con pequeñas alteraciones, relativamente simples. Tales progresos conducirían a aumentar la productividad de las empresas del sector informal, a mejorar la calidad de los productos y normalizar la producción, y por lo tanto, tendría efectos positivos en la comercialización.

También es importante mencionar las medidas en materia de formación o entrenamiento de mano de obra del sector informal. En este campo es importante el entrenamiento técnico, pero también la formación en materia de organización y administración de pequeños negocios.

La intermediación representa una institución importante para el sector informal. Los intermediarios sirven para articular la economía informal de la marginalidad con las instituciones formales del sistema urbano industrial.

El comercio informal, debe entenderse como un problema complejo de características multifactoriales que conlleva implicaciones políticas, económicas y socioculturales que son profundas y añejas.

Mientras no exista voluntad por parte del Estado, como rector y responsable del desarrollo del país. En donde, tiene que acabar con hegemonías e intereses. Por lo tanto, es cada vez más urgente que exista una política integral y permanente de prevención, el control que sea simultáneo en todo el país. Entonces, es importantante que el gobierno empiece a tomar cartas en el asunto, aplicando políticas económicas y nuevas reformas.

El sector informal es el resultado de las crisis económicas que ha sufrido nuestro país, al ser la opción de conseguir empleo indirecto y a bajo costo, aunque también es resultado de la excesiva reglamentación, de las cargas fiscales, de las prohibiciones y de la corrupción administrativa.

La simplificación fiscal debe ser benéfica tanto para los comerciantes ambientales y los funcionarios de hacienda, quienes desean allegarse de mayores ingresos, éstos aumentarán si bajan sus impuestos.

Por lo tanto, debe existir una organización empresarial, de las micro y pequeñas empresas, en donde, estos desempeñen un papel importante. En la cual se debe de formular una estrategia de política industrial basada en la subcontratación entre la industria maquiladora de exportación, en donde, se aliente la cooperación interindustrial en las micro y pequeñas empresas y se impulse el desarrollo económico en México.

Los que conforman el sector informal se dedican a ello porque no encuentran empleo. Esto es debido al excedente de oferta laboral, en donde, se tiene que buscar la posibilidad de un mercado

para producir o vender algo que genere un ingreso para subsistir. El no tener un empleo remunerado o el despido injustificado es uno de los factores que se da en cuanto al desempleo, es autoemplearse, es lo que viene a caracterizar al sector informal.

Otro de los factores principales: las grandes empresas (macroeconomía) no emplean personal a gran escala, éstas apuestan más a la innovación tecnológica y por ende se presenta el desplazamiento de personal de trabajo. En cambio, la microempresa es la que más crea empleos, pero hay una gran desventaja al no ser apoyada por el gobierno, es por eso que muy pocas microempresas subsisten; entonces, surgen más desempleados y estos tienen que buscar la forma de subsistencia y ésta viene a ser autoempleo o mejor dicho operan en el sector informal. Por lo tanto, el sector informal viene a ser el refugio del desempleo, pero al mismo tiempo el inicio para que una economía florezca, para el desarrollo del país. Este tipo de transformación puede dar frutos enormes a una nueva economía moderna.

En México es necesario aplicar la subcontratación como medida de empleo, máxime para contrarrestar en el sector informal y aprovechando esta vía de interacción del sector formal al sector informal. Esta retroalimenta ambos a la vez. En donde, el sector formal abarata sus costos de producción.

Por otra parte, la escasez de recursos crediticios y su difícil acceso obstaculiza que comerciantes informales se establezcan en el sector formal. Existen varios factores que son de índole participación para el desarrollo del país, pero, inhiben y desalientan la actividad comercial, que obstaculizan el proceso productivo. También, estos puntos son de suma de importancia para reducir la pobreza:

- Tener acceso al crédito
- Atención médica
- Alimentación
- Educación
- Organización

Combinando estos cinco factores que a mi parecer son los más importantes para contrarrestar la pobreza y así darle una mayor organización para darle un mejor cauce a la productividad en este ámbito. De esta forma es como puede contribuir el sector informal a la productividad nacional.

Bajo qué condiciones el sector informal puede ser un elemento funcional para el desarrollo productivo general; aquí se propone la reorganización del sector informal dentro de establecimientos con sistemas modernos de comercialización, como alternativa de solución a los problemas que genera a la comunidad el crecimiento continuo del comercio anárquico. Estas alternativas pueden estar configuradas bajo los siguientes esquemas de modernización comercial: bazares, salas de exhibición y almacenes colectivos de detallistas independientes.

Con respecto al desempleo, cabe mencionar, que las empresas pequeñas y medianas, tienen que buscar nichos específicos de mercado para enfrentar la competencia que conlleva la globalización

para que éstas no tiendan a desaparecer. Éste puede ser el inicio de las nuevas formas de hacer negocio que prevalecerá en el futuro, en respuesta a la tendencia globalizadora.

El sector informal es tan amplio, diversificándose cada vez más, pues existen muestras de creatividad e inventiva popular; se crean nuevos oficios que se ven a diario en la calle.

El sector informal no es un sector que ha quedado rezagado por el desarrollo tecnológico, sino que es la contraparte de la modernización, es una nueva manera de operar del capitalismo moderno.

En México, es necesario aplicar la subcontratación como medida de empleo, máxime para contrarestar en el sector informal, aprovechando esta vía de interacción de sector formal al sector informal. Estas se retroalimentan ambas a la vez. En donde, el sector formal abarata sus costos de producción.

Es necesario romper con los líderes monopolizadores y corruptos, es decir, que el gobierno desconozca y deje de apoyar a los individuos que se han enriquecido con los vendedores ambulantes.

Es de suma importancia la elaboración de un registro real que incluya a los ambulantes de todo el país, coordinado y avalado por las autoridades y el sector privado.

El gobierno tiene que delimitar geográficamente las áreas en donde no se debe de establecer el comercio informal por equidad comercial: equilibrio ecológico, protección de zonas y sitios arqueológicos e históricos o por razones de seguridad. Prohibir con severidad la venta de alimentos fuera de hospitales y escuelas, para que estos productos no dañen la salud de la población.

Es necesario hacer un análisis particular que permita jerarquizar y establecer prioridades sobre los giros de comercio informal por grado de plusvalía, para su reubicación gradual en los lugares apropiados.

Las compras en la calle es parte de los hábitos del pueblo mexicano. En donde, los lugares de mayor aglomeración, los ambulantes aprovechan para establecerse en estos espacios que no son ocupados por el sector formal. Por lo tanto, es necesario elaborar una campaña de difusión para crear conciencia y generar una nueva cultura de consumo en la que participen los sectores público y privado.

Estrategia de corte administrativo es: organizándolos, capacitarlos en el giro que tengan una mayor cualidad para especializarse y que puedan competir a mayor escala de crecimiento económico. Esto sería, estableciendo metas a corto y a largo plazo, darles dirección, para que al final lleguen a colocar su producto al consumidor.

El Impuesto Empresarial a Tasa Única (IETAU). En donde, la aprobación en materia tributaria complica la operación de las empresas por las restricciones establecidas, para deducir intereses derivados de financiamiento, inventarios, inversiones y prestaciones laborales exentos del IETU.

Por otra parte, en el marco fiscal aprobado carece de simplicación administrativa y no combate de manera decidida al sector informal de la economía. Por lo que es urgente buscar medidas emergentes para salir de este atolladero, se necesita una recuperación de la economía mexicana, esto implica de un mayor consumo de energía, por lo cual resulta relevante avanzar en los cambios tecnológicos y la creación de fuentes de energía a fin de lograr un desarrollo económico sustentable.

En la actualidad, la economía informal es la empleadora más dinámica, aunque no ofrezca protección social alguna.

La falta de mecanismos para formalizar al sector informal de la economía pese a la reforma fiscal, esto, permitirá que siga la evasión de impuestos, superior a 200 mil millones de pesos anuales, según el presidente de la Cámara Nacional de Comercio (Canaco), Lorenzo Ysasi Martínez.

Otra alternativa sería que aplicar una menor tasa del Impuesto Empresarial a Tasa Única (IETAU), porque entre más baja sea y más sencillos sean los trámites, los informales dejarán las calles.

No hay lugar en el país que tenga la expresa limitación para impedir dicha venta ilícita, por el contrario, las autoridades, en este caso municipales, con el objetivo de otorgar un lugar a los vendedores ambulantes crean y conceden espacios para quienes no tienen más sustento de vida que dedicarse al comercio informal lo desarrollan, sin importar y mucho menos regular tal actividad.

Debido a la relevancia del IMSS, su caso es la guía en las reformas a la seguridad social del país. En esta organización se hicieron patentes las deficiencias ante las pensiones insuficientes, evasión de contribuciones, desequilibrio financiero debido a cuotas ligadas a salarios deprimidos, subsidios al ramo médico mediante las reservas para pensiones, uso de esas reservas para otros fines, esperanzas de vida y otorgamiento de otros beneficios rebasando las previsiones técnicas, existentes de privilegios en su propio sindicato, mala administración y desprestigio institucional. Adicionalmente, la política económica y la estructura productiva ha incrementado el sector informal que escapa a la seguridad social.

Para reestructurar el comercio informal, viene a ser más eficiente que una persona vaya y pague sus impuestos, siempre y cuando se modernice la administración para el bien de la comunidad y así poder dar un mejor servicio, a un costo menor.

En cuanto a la aplicación de modelos de la modernización en la Profeco. En donde, se promete ser una organización moderna. Esto es, con la finalidad de cambiar las medidas de consumo.

Proyecto de reformas:

Deslindar con claridad la competencia de Profeco en esta materia.

Profeco podrá ordenar el aseguramiento de bienes o productos comercializados en la vía pública si no cumplen con las disposiciones aplicables.

Profeco modificará a las autoridades correspondientes para que procedan conforme a sus facultades.

Tomando en cuenta estos puntos, habría más interés en la población consumidora y que en verdad se vea el cambio en la aplicación de modelos de modernización en la Profeco. Siendo una organización moderna en la medida en que se solucionen los problemas del consumidor y se le esté dando la información oportuna, práctica y veraz para que puedan modificar sus prácticas de consumo en beneficio de su patrimonio.

Las estructuras informales están estrechamente interconectadas con las formales, soluciones:

El Congreso de la Unión es la causa que no realicen reformas en el ámbito laboral.

Los impuestos, contribuciones al IMSS, regulaciones, requisitos, restricciones y corrupción.

Modelos que propone la Profeco.

BIBLIOGRAFÍA

ADLER LOMNITZ, Larissa, “el concepto sector informal urbano: la confusión actual de sus definiciones”, *Antropológicas*, México, No. 9, 1994, Nueva Época, pp. 5-9.

APULEYO MENDOZA, Plinio, Montaner, Carlos Alberto y Vargas Llosa, Alvaro, *Fabricantes de miseria*, Plaza & Janés, México, 1998, p. 317.

ALBA VEGA, Carlos y Dirk Kruijt, *La utilidad de lo minúsculo*, El Colegio de México, México, 1995, 192 p.

ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA, BANCO MUNDIAL, *Informe sobre el Desarrollo Mundial 1990. “La Pobreza”*, 1990, 284 p.

CALVO, THOMAS y Bernardo, Méndez, *Micro y pequeña empresa en México*, México, Joelle Gaillac, 1995, 273 p.

CEDILLO, J., “El ambulante debe ordenarse”, *Expansión*. No. 615, 1993, México, pp. 38-40.

- COOK, Scott y Binford, Leigh, *La necesidad obliga*, México, Consejo Nacional para la Cultura y las Artes, 1995, p. 401.
- CONCANACO SERVYTUR, *Estudio nacional sobre comercio informal*, México: Concanaco, 1993, 190 p.
- , *Encauzamiento del comercio informal ante el Tratado de Libre Comercio*, México: Concanaco, 1991, 36 p.
- CORTÉS, Fernando y Oscar Cuellar, *Crisis y reproducción social, los comerciantes del sector informal*, México: Miguel Angel Purrúa, 1990, 317 p.
- COTIDIANO, “El comercio en la vía pública. La economía informal en la Ciudad de México”, *Cotidiano*. No. 54 mayo de 1993, México, pp.72 -75.
- DÁVILA, Enrique, *Ingresos y Prestaciones del Sector Informal*, Fundación Friedrich Ebert Stiftung, México, 1988, 37 p.
- DE SOTO, Hernando, *El Misterio del Capital*, México, Diana, 2002, 287p.
- DECISIÓN, “Economía informal”, *Documentos*, No. 147, abril de 1991, México, pp. 23-26.
- DECISIÓN, “Economía informal”, *Documentos*, No. 148 mayo de 1991, México, pp.23-26.
- DUANY, Jorge, Luisa Hernández Angueira y César A Rey, *El Barrio Gandul: economía subterránea y migración indocumentada en Puerto Rico*. Caracas, Venezuela: Editorial Nueva Sociedad, 1995, 164 p.
- ESQUIVEL, Edgar (coordinador), Marco González, Javier Torres Medina y Omar Jiménez, *La república informal*, México, Tecnológico de Monterrey, Miguel Angel Purrúa, 2008, 284p.
- ESTELLIE SMITH, E., “La economía informal”. *Economía Metropolitana*. No. 2 abril de 1993. Volumen 1, México, pp., 1-14.
- ESTRADA EGUÍNIZ, Margarita, “En torno a la problemática del sector informal”, *Antropológicas*, No. 9, 1994, Nueva Época, México, pp. 8-9.
- KLEIN, EMILIO y Víctor E. Tokman (comp.), *El subempleo en América Latina*, Buenos Aires Argentina, El Cid Editor, 1979, 518 p.
- LOMELI, R., “¡Los cinco grandes dolores de cabeza del comercio organizado!”. *Decisión*. No.160 abril de 1992, México, pp. 13 a 14.

- MÁRQUEZ PADILLA., Carlos, *La ocupación informal urbana en México: un enfoque regional*, 1989, México: Fundación Friedrich Ebert Stiftung,, 1989, pp. 38-39-45.
- MARTÍNES ESCAMILLA, Víctor H., “Las micro y pequeñas empresas en Kenia”, *Comercio Exterior*, vol. 47, No. 3 marzo de 1997, México: pp. 192-202.
- MARTÍNEZ, P. S., Carlos López, y María de los Angeles, “Vacunas contra el ambulante”. *Decisión*. No. 160 junio de 1992, México: pp. 19-30.
- MANAGEMENT TODAY, “La economía subterránea en México”. *Management today en español*. No. 4 octubre de 1988, México, pp. 25-28.
- Mansell Carstens, Catherina, *Las Finanzas populares en México*, Centro de Estudios Monetarios Latinoamericano, Editorial Milenio y Instituto tecnológico Autónomo de México, 1995, 306 p.
- MOCTEZUMA, Ariel, y Alejandro Mungaray, “Subcontratación entre maquiladoras y pequeñas empresas en México”, *Comercio Exterior*, vol. 47, núm. 2, febrero de 1997, México: pp. 95-102.
- NACIONAL FINANCIERA, “La Economía Informal en México”, *El mercado de Valores*, México, agosto del 2000, 92 p.
- ROUBAUD, F., *La economía informal en México*. México: Fondo de Cultura Económica, 1995, 484 p.
- OROZCO, J. L., “Florece la economía subterránea”, *Expansión*. No. 513 abril de 1989, México: p. 17-18.
- OPPENHEIM, Ch., “Hay problemas políticos y de corrupción detrás del comercio informal”, *Expansión*. No.594 julio de 1992, México, pp. 7-11.
- PÉREZ SÁINZ, Juan Pablo y Rafael Menjívar Larín, (coordinadores), *Informalidad Urbana en Centroamérica*, Caracas, Venezuela: Editorial Nueva Sociedad, 1991, p.317.
- PORTES, Alejandro, *En torno a la informalidad: ensayos sobre teoría y medición de la economía no regulada*, Porrúa, México, 1995, 91 p.
- SALAS, P., “Pequeñas unidades económicas o sector informal”. *Cotidiano*. No.45 enero-febrero de 1992, México, pp. 24-31.
- SAMUELSON, Paul A., *Economía*. México: Mc Graw-Hill, 1993, 1193 p.
- SCHATAN, Jacobo, Dieter Paas, y Álvaro Orsati, *El sector informal en América Latina: una selección de perspectivas analíticas*, Centro de Investigación y Docencia Económica, México, 1991, 359 p.
- TANZI, V., “La economía oculta, basada en propósitos ilícitos causa cada vez mayor preocupación”. *Boletín del FMI*. México 1980.

- TOKMAN, Víctor, (comp.), *El Sector Informal en América Latina*, México, Consejo nacional para la Cultura y las Artes, 1995, 639 p.
- , *Dinámica del mercado de trabajo urbano en América Latina*. México, Colegio de México, 1979, 313 p.
- , “El sector informal: quince años después”, en *el Trimestre económico*. México, FCE, Vol. XV, 1987, pp. 513-536.
- YOMA MEDINA, M. R., y L. A. Martos López, *Dos mercados en la historia de la Ciudad de México: El Volador y la Merced*, México: Instituto Nacional de Antropología e Historia, 1990, 253 p.
- VALENZUELA CERVANTES, Josefina, “El Comercio en la Vía Pública del Centro Histórico de la Ciudad de México”, *Economía Metropolitana*. No. 2 abril de 1993. Volumen 1, México, pp. 15-19.
- ZARATE RIVERA, Francisco Javier, *Comercio callejero en la delegación coyoacán y microterritorios*, México, Plaza y Valdés, 2006, 207 p.

ANEXOS Y APÉNDICES

RESUMEN CAPITULAR

CONCEPTO DEL SECTOR INFORMAL

El desempleo es necesario tomarlo en cuenta como una variable que va de la mano con el sector informal. Donde, para los desempleados, el sector informal es una alternativa de sobrevivencia.

El primer lugar donde se introdujo el concepto del sector informal fue en Kenia, en 1972, en el informe de la Oficina Internacional del Trabajo (OIT). Su principal aportación fue relacionar estas actividades con los trabajadores pobres, en ese país los problemas de empleo estaban vinculados a ocupaciones independientes de baja productividad y escasa remuneración. A la ocupación se le consideró entonces como una unidad de producción, pasó a ser importante y posteriormente poder entender el proceso de ingresos.

En tanto, las actividades informales sólo pueden ocupar el espacio del mercado que no ha sido cubierto por el sector moderno y sobreviven mientras dicho espacio no sea destruido.

I. MARCO CONCEPTUAL

En este capítulo se habla del fenómeno del sector informal, de cómo surgió y en qué país se introduce por primera vez el sector informal. Por otra parte, se aborda el trabajo de uno de los investigadores que hizo aportaciones de suma importancia. Se trata del antropólogo Keith Hart y nos dice que la mayoría de los países del Tercer Mundo no tenían una economía unitaria sino dual (se refiere al sector informal y al sector formal).

En cuanto al fenómeno del sector informal, este prolifera e influye de diversas maneras en la sociedad; en donde, al no contribuir al gasto social, impide que se destinen recursos a los servicios de la sociedad. Aunque también sabemos que el gobierno tiene culpa en ello, debido a las excesivas reglamentaciones, prohibiciones extremas, corrupción burocrática y el pago de impuestos. Convirtiéndose en actividad económica libre, que por lo tanto, reclama solución.

II. LUCHA CONTRA LA POBREZA

En este capítulo se retoman los elementos más importantes para contrarrestar la pobreza: el aumento de los bienes, aumento del acceso al crédito, políticas de crecimiento orientado a la reducción de la pobreza, educación y productividad. Además, otros beneficios de la educación, nutrición, infraestructura y organización. Al no tomar en cuenta estos elementos el gobierno mexicano, crece el fenómeno del sector informal como alternativa o lucha contra la pobreza. Siendo a la vez una medida de sobrevivencia el sector informal y que produce, emplea y distribuye ingresos. Participa en el ciclo económico general; es por eso que “resulta difícil hacerlo encajar dentro de la ciencia económica”, según Roubaud, F.⁸⁹

Por tanto, es importante señalar lo que dice el Banco Mundial, que se han logrado avances en la lucha contra la pobreza. Aplicando una estrategia que tiene los siguientes elementos importantes: primero, el de promover el trabajo, a través de políticas orientadas a aprovechar los incentivos de mercado, las instituciones sociales y políticas, la infraestructura y la tecnología; el segundo elemento es que tengan a su alcance los servicios sociales básicos; la atención básica de la salud, planificación familiar, la nutrición y la educación primaria.

De acuerdo a la experiencia de diversos países, señala el Banco Mundial,⁹⁰ si la mano de obra va acompañado de una mayor inversión en el capital humano esto permitiría que se redujera la pobreza y por consecuencia aumentar el ingreso nacional. Con esta estrategia se esperaría reducir considerablemente la pobreza.

Cabe mencionar que la productividad del trabajo aumenta con la educación, a nivel individual, esto se traduce en ingresos mayores. De acuerdo a investigaciones recientes, hay una estrecha relación entre el nivel de educación y el crecimiento económico. A la vez se ha visto, que cuando los agricultores tienen un mejor nivel de educación obtienen un mayor rendimiento de su tierra.

III. ESTUDIO NACIONAL SOBRE COMERCIO INFORMAL

En el capítulo II se mencionan los elementos más importantes para contrarrestar la pobreza, ahora en este capítulo, se aborda el estudio de nuevas estrategias de reproducción. Una de ellas es el resurgimiento de las pequeñas actividades comerciales. En el sector informal (tanto urbano como rural) se movilizan todos los recursos disponibles para crear nuevas fuentes de ingresos. En el sector informal, el subempleo es el modo de contrarrestar la drástica caídas del poder adquisitivo.

⁸⁹ Roubaud, F., La economía informal en México, 1995, p.441.

⁹⁰ BANCO MUNDIAL, Informe sobre Desarrollo Mundial, “La Pobreza”, 1990, p. 61.

Generalmente las prácticas de evasión y fraudes fiscales llegan al punto donde el Estado ya no posee los medios para hacer respetar las normas que el mismo ha dictado.

El sector informal urbano mexicano, es considerado como uno de los fenómenos que ha motivado inquietud entre los sectores público, privado y social, siendo cada vez más numeroso el ejemplo del vendedor ambulante.

Es necesario esperar una nueva generación de modelos, estos, son condiciones necesarias para lograr el equilibrio en el ingreso, para ver aparecer específicamente al sector informal urbano, éste se distingue del sector moderno por su modo de libre entrada. En cambio, el sector moderno está protegido por: reglamentaciones institucionales, poder sindical y contratos implícitos de productividad, en tanto que el sector informal se caracteriza por la falta de barreras a la entrada.⁹¹

En México se propuso un estudio reciente,⁹² donde, se propone un modelo teórico de funcionamiento del mercado de trabajo, teniendo en cuenta al mismo tiempo el empleo y la producción del sector informal, formalizando a la vez la determinación de los ingresos en cada uno de los sectores de la economía.

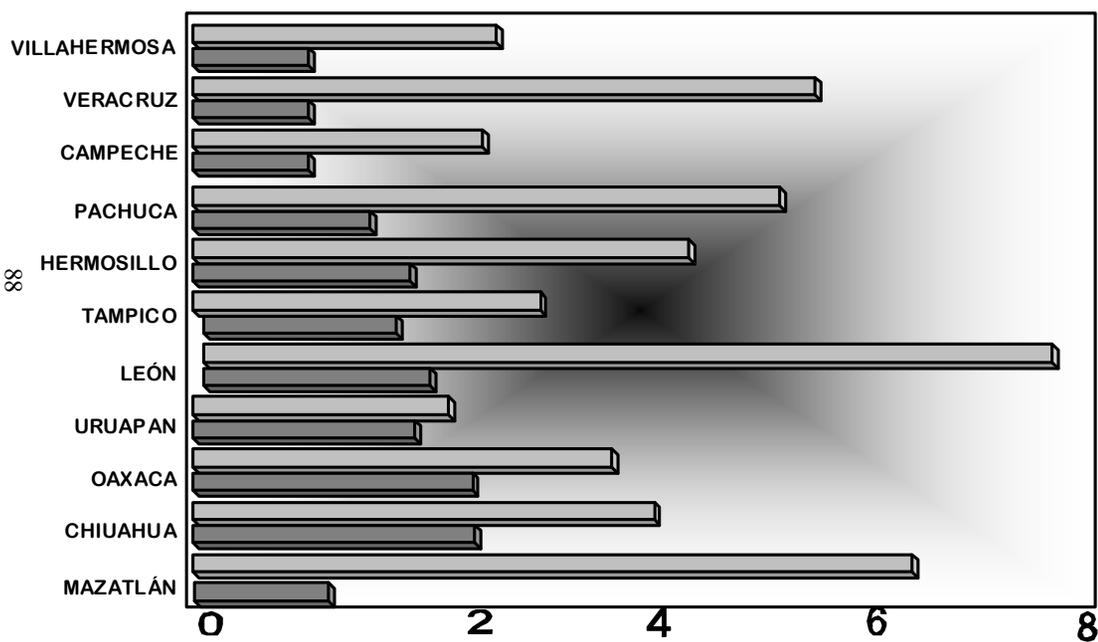
⁹¹ Roubaud, Op. Cit., p. 216.

⁹² Ibid., p.220.

CIUDADES CON MENOR ÍNDICE DE AMBULANTAJE QUE COMERCIANTES FORMALES

DESDE 500 HASTA 2000

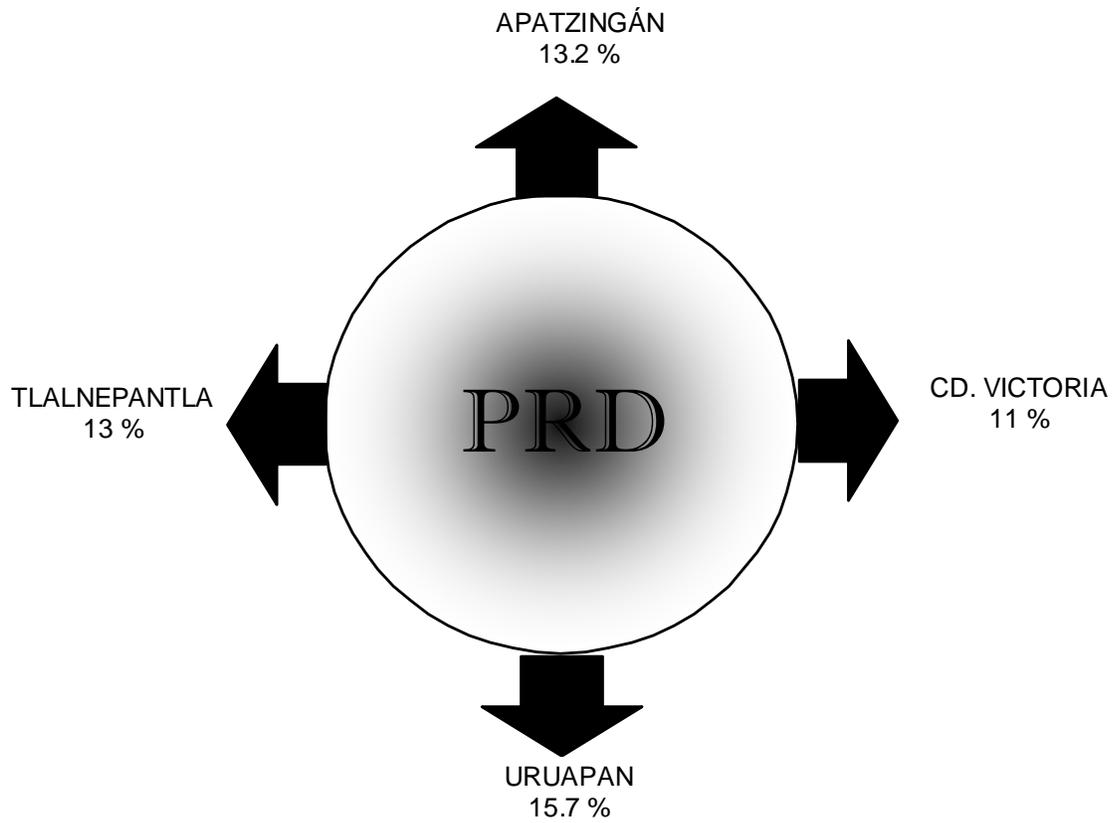
CIUDADES



MILES

AFILIADOS CONCANACO AMBULANTES CONTADOS

CIUDADES DONDE EL AMBULANTAJE
ES MAYORITARIAMENTE PRDISTAS
(CALCULADO SOBRE EL TOTAL DE PUESTOS DE ESTAS LOCALIDADES)



FUENTE: Concanaco Servytur, *Estudio nacional sobre comercio informal*, México, Concanaco, 1993, p. 104

CARACTERÍSTICAS DE LA VIVIENDA

PRESTADA

TENDENCIAS POLÍTICAS DE LOS AMBULANTES