



**EL COLEGIO
DE SONORA**

Los tianguis informales de oferta fluctuante en Hermosillo

¿Una opción de empleo decente?

Tesis que para obtener el grado de

Maestro en Ciencias Sociales

Presenta:

Rodolfo Bernal León

Directora de tesis

Blanca Esthela Lara Enríquez

Hermosillo, Sonora Junio de 2010

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	6
CAPITULO I	
Los <i>tianguis de oferta fluctuante</i> en Hermosillo como problema de investigación	8
I.1 El problema de investigación	8
I.2 Objetivos	10
I.3 Hipótesis	10
I.4 Justificación e importancia del tema de estudio	12
I.5 Metodología general de la investigación	13
I.6 Investigación de campo y técnicas de investigación	14
I.7 Identificación de variables	16
I.8 Diseño de cuestionario, aplicación de la encuesta y procesamiento de la Información	18
CAPÍTULO II	
Los enfoques y las interpretaciones de la informalidad	20
II.1 Teorías de la informalidad	20
II.1.1 La teoría ortodoxa: enfoque de la Organización Internacional del Trabajo	20
II.1.2 La teoría neoliberal	22
II.1.3 El enfoque neo-marxista	24
II.1.4 Los enfoques del estructuralismo	25
II.1.5 La dificultad de establecer teorías consensuadas	28
II.2 La informalidad y sus características	31
II.3 Exclusión social e Informalidad	33
II.4 Informalidad, políticas de desarrollo y trabajo <i>decente</i>	37

CAPITULO III	
La informalidad y los tianguis	44
III.1 La creciente importancia de la informalidad en América Latina	44
III.2 El contexto nacional de la informalidad en el estado de Sonora y en Hermosillo	45
III.3 Perspectivas del sector informal ante la crisis	47
III.4 Los tianguis	48
III.4.1 Referentes históricos	48
III.4.2 La lógica de los tianguis	50
III.4.3 El concepto de tianguis itinerante	51
III.4.4 Tianguis de oferta fija y <i>tianguis de oferta fluctuante</i> en Hermosillo	54
III.4.5 Localización de los <i>tianguis de oferta fluctuante</i> en Hermosillo	55
CAPITULO IV	
Los resultados de la encuesta a los oferentes de los tianguis	58
IV.1 Características de los oferentes de los tianguis	58
IV.2 Jornada laboral, infraestructura y horas de trabajo	64
IV.3 Inversión, capital de trabajo, financiamiento, ingresos y ganancias	65
IV.4 Perfil de los trabajadores	71
IV.5 Organización capacitación y apoyos a los tianguistas	74
IV.6 Expectativas de los oferentes sobre la actividad	76
CAPÍTULO V	
Conclusiones	78
BIBLIOGRAFÍA	85
ANEXO	90
Cuestionario a oferentes	90

AGRADECIMIENTOS

Los sueños de la vida no pueden ser realizados si no tenemos como soporte a los destinatarios de la gratitud, sirva este breve espacio para expresar mi más profundo agradecimiento a todos y cada uno de aquellos que contribuyeron desde su ámbito a que este tesista lograra uno de sus preciados anhelos.

A El Colegio de Sonora, institución de todos mis afectos, por brindarme el privilegio de ser un alumno que abrevó del conocimiento sustancioso y la amistad desinteresada de sus calificados miembros.

A el CONACYT mi más sincero reconocimiento por su invaluable apoyo económico y la preocupación de sus integrantes por lograr mayores niveles de calificación y superación personal de los egresados de universidades y posgrados.

Destacadamente a mi directora de tesis Dra. Blanca E. Lara, mi afecto invariable por su comprensión, amabilidad e incansable, cuanto acuciosa labor de dirección, revisión y corrección.

A la Dra. Lorenia Velásquez por su paciente labor de lectura, pertinentes, centradas y amables observaciones, al Dr. Rafael castillo por su valioso tiempo de lectura, su siempre amable disposición, precisos comentarios y valiosos consejos.

A mis maestros de la línea de investigación desarrollo económico y exclusión social. Dra. Gabriela Grijalva excelente maestra y digna Rectora de El ColSon, a la Dra. Mercedes Zúñiga por sus motivantes clases, al Dr. José Luis Moreno por sus importantes orientaciones metodológicas.

A mis compañeros de maestría y doctorado, gracias por su genuina amistad, por hacer cada uno con su singularidad un inimitable mosaico que llevaré siempre en mi mente y mi afortunado corazón.

A mi querido maestro de la Facultad de Economía de la UABC, Dr. Juan Manuel Medina por sus consejos e insustituible apoyo moral.

A mi madre Juana Inés León “ternura vestida de humanidad”, a mi padre Rodolfo Bernal y a mi “nina” Celia Romero, ausentes pero siempre presentes, a mi querida esposa, a mis hijos mi motivación y acicate constante, excelentes estudiantes y participantes activos en esta tesis, todo mi cariño.

INTRODUCCIÓN

El objetivo de esta investigación es analizar las condiciones de los oferentes de los *tianguis de oferta fluctuante* en Hermosillo y examinar si esta opción de empleo es suficiente y *decente* en términos de ingreso y de calidad para las familias que se dedican a esta actividad.¹ El marco conceptual general que orienta la investigación son los enfoques teóricos sobre la informalidad.

Este trabajo de tesis está organizado en cuatro capítulos. El primero es de orden metodológico, planteamos la delimitación del problema, las preguntas de investigación, los objetivos e hipótesis, la metodología general y las técnicas de investigación. La observación preliminar que hicimos en los tianguis que denominamos de *oferta fluctuante*, nos llevó a cuestionarnos si estos constituyen una opción de empleo *digno*. Ante la inexistencia de un referente teórico para esta expresión, iniciamos la revisión teórica y encontramos que se acerca al concepto de *trabajo decente* que está en construcción por La Organización Internacional del trabajo (OIT), de ahí surgió el nombre de la tesis los tianguis informales de oferta fluctuante en Hermosillo ¿Una opción de empleo *decente*?

En el segundo capítulo hicimos una revisión bibliográfica sobre la informalidad, resultó muy enriquecedora porque se trata de un concepto todavía en construcción después de más de 30 años de debate. Presentamos los diversos enfoques e interpretaciones como la teoría ortodoxa, el enfoque neoliberal, el neo-marxista, y los matices del estructuralismo. Asimismo, el estudio de los conceptos de exclusión social y trabajo *decente* constituyeron el faro que dio luz y claridad al abordaje del tema.

¹ “Trabajo decente es la ocupación productiva justamente remunerada y que se ejerce en condiciones de libertad, equidad, seguridad y respeto a la dignidad humana”. Incorpora dentro de sus dimensiones de análisis los derechos de protección social, las condiciones laborales del puesto de trabajo y el acceso a la representación y al diálogo” (Levaggi, 2005), citado por Parra, León Darío (2006) “Reflexiones en torno al papel del Estado en el mercado laboral y la informalidad ocupacional. Aportes para política pública”.

El capítulo tercero corresponde a los aspectos contextuales de la tesis y nos acercan más a lo concreto de la investigación, se aportan datos sobre la informalidad en América Latina, en México, en Sonora y Hermosillo, así como al concepto de tianguis en las modalidades que fue posible identificar.

Con el capítulo cuatro cerramos la tesis, analizamos allí los resultados de la investigación de campo a los oferentes de los tianguis, contrastamos los resultados con la hipótesis y encontramos consistencia entre ambos. Asimismo, hubo importantes hallazgos laterales, no previstos en las hipótesis como que existen más mujeres que hombres laborando en los *tianguis de oferta fluctuante*, o que hay una importante incidencia de enfermedades crónico degenerativas en las personas mayores que laboran en estos espacios informales.

CAPITULO I

Los *tianguis de oferta fluctuante* en Hermosillo como problema de investigación

I.1 El problema de investigación

Los *tianguis de oferta fluctuante* en Hermosillo constituyen una alternativa forzada ante el problema del desempleo y subempleo, una opción de empleo que desperdicia capacidades, que presenta una alta vulnerabilidad en términos de inestabilidad, seguridad social y posibilidades de crecimiento económico y personal para la mayoría de los que permanecen en la actividad. Nos referimos a quienes realizan esta actividad como eje central de sustento económico, pues habrá quienes se dediquen a ella como elemento compensatorio del ingreso, lo cual nos estaría reflejando también una carencia en términos de la insuficiencia del mismo. Los empleos del sector informal son por lo general de baja calidad: “Si bien, el sector informal aparece claramente como un verdadero generador de empleos, por su costo de creación poco ávido de inversión, hay que tener en cuenta una calidad muy inferior de los empleos” (Roubaud 1995, 210).

La estadística disponible relativa a las condiciones de trabajo precarias del sector informal a nivel nacional refleja que:

En relación con el tiempo de trabajo destinado a la producción de bienes y servicios, los ocupados en el sector no estructurado laboran en promedio cuarenta horas semanales. El tiempo dedicado al trabajo por parte de los hombres es mayor 43.3 horas al de las mujeres, quienes reportaron en promedio 32.6 horas, una diferencia de alrededor de 11 horas semanales para el 2003. [...] En 2003, la mitad de los ocupados en el sector no estructurado recibieron 13.29 pesos como máximo por hora trabajada. [...] una de cada dos mujeres recibieron hasta 69% del ingreso de sus iguales; es decir, ellas ganaron 9.97 y ellos 14.55 pesos por hora. En cuanto a los grupos de ocupación principal, vendedores y dependientes, vendedores

ambulantes, ayudantes de obreros y empleados en servicios, registraron la menor mediana del ingreso con 10 y 12.50 pesos por hora; en tanto que las ocupaciones mejor pagadas fueron las de los administradores de negocios que operan en el sector no estructurado, con 40.70 pesos (INEGI,2004)

Por otra parte, no se advierte que existan políticas operativas y efectivas de fomento que impulsen programas de apoyo a los tianguistas; existe un reglamento que reconoce la importancia de los tianguis y la función social que cumplen como proveedores de satisfactores a precios bajos pero no más.

Así pues, es importante generar conocimiento que nos permita conocer las condiciones en que operan los tianguis y el impacto en el bienestar de quienes ofrecen sus servicios en estos espacios pertenecientes, en su mayoría, al sector informal. De esta forma, el presente estudio tiene la finalidad de analizar las condiciones de los oferentes de los *tianguis de oferta fluctuante* en Hermosillo y examinar si esta opción de empleo es suficiente y *decente* en términos de ingreso y de calidad para las familias que se dedican a esta actividad, para lo que se plantean las siguientes interrogantes.

- ¿Constituye el mercado informal de los *tianguis de oferta fluctuante* en Hermosillo una opción de empleo suficiente y *decente* en términos de ingreso y de calidad para las familias que se dedican a esta actividad?
- ¿Esta opción de empleo es una respuesta efectiva o es sólo un paliativo menor impuesto ante la insuficiencia de ingresos alternativos?
- ¿Cuáles son los factores más importantes que influyen en la decisión de optar por el empleo informal?

I.2 Objetivos

El objetivo general de la tesis es analizar las condiciones de los oferentes de los *tianguis de oferta fluctuante* en Hermosillo y examinar si esta opción de empleo es suficiente y *decente* en términos de ingreso y de calidad para las familias que se dedican a esta actividad. Asimismo, contribuir al conocimiento regional del fenómeno y aportar insumos para el diseño de políticas públicas que contribuyan a mejorar la problemática que se vive en la informalidad y en los tianguis.

Los objetivos específicos son:

- 1) Identificar el perfil del oferente que concurre a los *tianguis de oferta fluctuante*, a través del análisis de las características de las personas que se auto-emplean o emplean: edad, sexo, escolaridad, capacitación, situación laboral y pertenencia a los sistemas de seguridad social.
- 2) Analizar si los ingresos que genera esta actividad son suficientes para la manutención *digna* de la familia.
- 3) Caracterizar las condiciones del empleo o autoempleo y si la actividad que realizan es temporal o permanente.
- 4) Examinar el apoyo financiero, organizativo o de capacitación de programas públicos o de otro tipo de organizaciones.

I.3 Hipótesis

De acuerdo a estudios realizados en otros países, quienes se auto-emplean en la informalidad cuentan con un rico potencial de capacidades y habilidades como el

emprededurismo, la iniciativa, la innovación (Cimoli, Primi y Pugno 2006). En otra investigación realizada en Asia por Amín (2002) se encontró que con la aplicación de políticas públicas para favorecer al sector informal se alcanzaron logros importantes, en la India, por ejemplo, se consiguió el reconocimiento de derechos a los vendedores ambulantes. También existen otros casos excepcionales de distritos industriales en Italia y Miami donde pequeñas empresas integradas en redes saltaron de la informalidad a la formalidad (Portes 1995).

Estas experiencias dan cuenta de la importancia que tienen las políticas públicas para atender la exclusión del sector informal, en México este sector ha sido desatendido y en general las políticas de apoyo y fomento han estado dirigidas al sector formal de la economía. Además, existe el fenómeno de exclusión del mercado laboral que es influido por dos situaciones que generan procesos de marginalidad:

- A. Aspectos relacionados con la flexibilidad laboral que caracterizan la economía de países como México que se han insertado en la globalización
- B. La heterogeneidad estructural, la cual es un fenómeno agudizado en América Latina que genera procesos que llevan a los individuos a la informalidad.

A partir de estas ideas planteamos la siguiente hipótesis general y dos hipótesis específicas:

La decisión de participar en el mercado informal de los *tianguis de oferta fluctuante* en Hermosillo es forzada por la falta de ingresos suficientes provenientes de una alternativa de trabajo formal.

Las hipótesis específicas son:

- 1) La actividad que se realiza en los tianguis informales de *oferta fluctuante* es precaria y los ingresos que ésta genera son insuficientes para proveer una vida digna a la mayoría de los individuos y sus familias que se dedican a dicha actividad. Éstos en su mayoría son personas que superan los treinta y cinco años, muchos de ellos con capacidades sub-aprovechadas. Los niveles de precariedad de los tianguis varía dependiendo del nivel de infraestructura y logística con la que cuentan. No cuentan con programas de apoyo de instituciones públicas o sociales.

- 2) La falta de empleo y /o de ingresos suficientes lleva al jefe (a) de familia a tomar la decisión de incorporarse al mercado informal en la modalidad de oferente en los *tianguis de oferta fluctuante* de Hermosillo.

I.4 Justificación e importancia del tema de estudio

La última crisis recesiva que inició en Estados Unidos de Norteamérica, los despidos masivos y el endurecimiento de las políticas migratorias son problemas que agudizan el desempleo en nuestro país e impactan en el crecimiento del sector informal en Sonora y en Hermosillo.

La presencia de los tianguis es un fenómeno en crecimiento que cada vez cobra mayor importancia a nivel local y no existen estudios regionales que analicen y hagan visible el empleo informal que allí se desarrolla. Por ello consideramos necesario incursionar en el conocimiento de este sector de la economía y de la sociedad, para abonar a la comprensión del fenómeno y aportar elementos que sirvan de insumos para el diseño de políticas públicas que contribuyan a mejorar la problemática que se vive en la informalidad y en la realidad de los tianguis.

Quienes viven de y en la informalidad han desarrollado capacidades que no han sido optimizadas o están insuficientemente aprovechadas por la formalidad, estos sectores y la sociedad en general ganarían si son incorporadas.

La informalidad es considerada como fenómeno económico y social que requiere de mayor estudio y atención, pues no constituye una solución satisfactoria y sustentable al desempleo o subempleo. Los tianguis informales *de oferta fluctuante* en Hermosillo operan en condiciones de precariedad y son los que presentan características de mayor marginalidad. Estas consideraciones nos hablan de la importancia del tema que es objeto de esta investigación.

I.5 Metodología general de la investigación

La modalidad de investigación de esta tesis es básicamente cuantitativa, sin embargo se partió de la observación primaria del fenómeno en campo, buscando un acercamiento entre las teorías que interpretan el tema y la realidad nacional y local; para ello se realizaron visitas exploratorias a los vendedores y a los sitios principales para focalizar la idea y problematizar la realidad observable. Se acudió en principio a dos tianguis detectados y se realizaron entrevistas a seis vendedores como una primera aproximación con los actores.

En las seis entrevistas realizadas en esta inspección preliminar, todos los informantes coincidieron en que cada año se incorpora más gente a este mercado. El señor Jesús L. Campoy, uno de los primeros oferentes del tianguis del “Palo Verde”, relata que originalmente eran solo dos los tianguis que operaban en los años ochenta: el que referimos y el “Héctor Espino”, ubicado junto al estadio que lleva el mismo nombre. A la fecha en total existen 11; los restantes son: “Los Olivos”, “Solidaridad”, “Nuevo Hermosillo”, “Boulevard Quiroga”, “Quiroga final”, “Café Combate” y el de “San Pedro”

ubicado en la zona conurbada de Hermosillo; además operan dos fuera de la zona de influencia de la investigación, uno en el poblado Miguel Alemán y otro en Estación Pesqueira.

Cuando realizamos las entrevistas y preguntamos “¿qué los motivó a incursionar en el mercado informal?” La respuesta más socorrida fue “porque no alcanza” una expresión sonoreense de la cual se infiere que no alcanza el ingreso para compensar el gasto, esta idea junto con los referentes citados, nos llevaron a inferir en una primera aproximación que la informalidad expresada en la realidad de los *tianguis de oferta fluctuante*, es una consecuencia de la insuficiencia del sistema productivo para generar empleos de calidad.

Se realizó también una revisión de la bibliografía referente a investigaciones recientes del fenómeno y se consultaron otras fuentes que permitieron tener una visión más completa del tema; tomamos como punto de partida algunas teorías sobre el campo de la economía informal. Se consultaron autores como Alarcón (2008), Tokman (2004), De Soto (1987), Portes (1995), Di Filippo (1981), Roubaud (1995), Levy (2008), Melcher y Mattié (2004), Palacio (2004), Contreras (2007); se retomaron datos y documentos de instituciones como INEGI y la Organización Internacional del Trabajo (OIT), entre otras.

I.6 Investigación de campo y técnicas de investigación

La investigación de campo cubrió dos aspectos:

- 1) El primero se refiere a las unidades mayores (tianguis) de los que se obtuvo información general sobre su ubicación y el número de oferentes que concurren, se contabilizaron los puestos de venta.
- 2) El segundo aspecto concierne a las unidades menores seleccionadas que son los oferentes. De ellos obtuvimos información específica mediante la encuesta.

En el primer aspecto se consideró el universo constituido por siete *tianguis de oferta fluctuante* de la zona urbana de Hermosillo. Para cuantificar el universo de oferentes en estos siete tianguis se realizaron conteos *in situ* de los espacios ocupados. Esto fue necesario debido a la inexistencia de información cuantitativa y necesaria para la investigación.

Una vez definido el universo se calculó la muestra para el levantamiento de la encuesta. La muestra fue representativa con selección al azar, con un grado de confiabilidad mínimo del 95% y un error máximo permitido del 8%. Esta muestra se distribuyó en forma proporcional de acuerdo al porcentaje de participación de los oferentes de cada tianguis respecto al total. La fórmula utilizada fue:

$$n = Z_{\alpha}^2 \frac{N \cdot p \cdot q}{i^2 (N - 1) + Z_{\alpha}^2 \cdot p \cdot q}$$

Donde:

n = Tamaño de la muestra

N = Tamaño de la población, número total de historias

Z = Valor correspondiente a la distribución de Gauss

P = Prevalencia esperada del parámetro a evaluar q $1-p$

i = Error previsto

Los cálculos se presentan a continuación

$N=10$

$Z = .05=1.96$

$p=.5$

$q=.5$

$p=.5$

$i=.08$

$n =128$

$$n = \frac{1042(0.5)(0.5)}{(.08)^2(10 - 1) + (1.96)^2(0.5)(0.5)} = 128$$

La distribución de la muestra se presenta en el cuadro 1.

Cuadro 1

Tianguis ubicados en Hermosillo	Total de espacios	Proporción	Muestra	Distribución de la muestra
Nuevo Hermosillo	31	0.03	128	4
Olivos(1)	338	0.32	128	41
Olivos(2)	105	0.10	128	13
Boulevard Quiroga	76	0.07	128	9
Boulevard Quiroga final	59	0.06	128	7
Solidaridad	279	0.27	128	34
Café combate	111	0.11	128	14
San Pedro	44	0.04	128	5
Total	1043	1	128	128

FUENTE: Elaboración propia.

I.7 Identificación de variables

La insuficiencia de ingreso derivada de la condición de desempleo y subempleo es, de acuerdo a nuestra hipótesis, la determinante fundamental para tomar la decisión de participar en el mercado de trabajo de los *tianguis de oferta fluctuante*. El cuestionario contiene grupos de preguntas concretas sobre los siguientes temas.

- 1) El ingreso promedio generado por la actividad comparado con la línea de pobreza patrimonial será uno de los elementos clave para determinar si la actividad constituye una opción de trabajo *decente*.
- 2) La edad es otro aspecto importante, ya que la tendencia actual del mercado laboral es de contratar personas jóvenes, relegando a los mayores; en este caso, también la edad es una variable adicional de correlación múltiple del fenómeno de análisis.
- 3) La permanencia de la actividad en el tiempo es una variable que constituye otro elemento para determinar la tipología de constante o inconstante; es decir, ubicar a quienes llevan dedicados a la actividad un año o más (constantes) y los que llevan menos de un año en la actividad (inconstantes).
- 4) El número de miembros de la familia que trabaja en la unidad comercial refleja la importancia de la actividad para el núcleo familiar. El número de miembros totales nos indicará la importancia relativa del ingreso del o los tianguistas en la manutención.
- 5) La edad, sexo, escolaridad y capacitación de los miembros de la familia que laboran son elementos que enriquecen el análisis y permiten precisar vulnerabilidades.
- 6) La situación laboral y la seguridad social asociada al empleo, subempleo o en general la pertenencia a algún sistema de seguridad social como el seguro popular son variables que se incluyeron para contribuir a esclarecer la condición de vulnerabilidad en el empleo.
- 7) Las expectativas respecto a permanecer en la actividad es otro aspecto a considerar en el cuestionario a tianguistas.
- 8) La inversión y el financiamiento para iniciar o mantener la actividad también es otra variable considerada, se incluyeron preguntas relativas a los apoyos institucionales como las redes de apoyo de amigos y familiares.
- 9) Los apoyos y políticas institucionales de fomento a la actividad de los tianguistas.

I.8 Diseño de cuestionario, aplicación de la encuesta y procesamiento de la información

Se diseñó el cuestionario y se aplicaron pruebas piloto considerando las variables determinadas y se probó su efectividad. Posteriormente se identificaron las fallas y se hicieron los ajustes pertinentes.

El cuestionario dirigido a los tianguistas se realizó bajo la siguiente estructura y contenido, para mayor detalle ver anexo.

- a) Rapport. Protocolo de entrada e identificación para establecer empatía con el entrevistado. Se solicitó la colaboración del entrevistado destacando el carácter académico de la investigación.
- b) Perfil del entrevistado. Nombre, sexo, edad, escolaridad, dirección, teléfono y/o correo electrónico.
- c) Datos del negocio. Giro o giros comerciales, infraestructura, principales productos que vende, número de auto-empleados, empleados familiares y no familiares.
- d) Características de los trabajadores. Edad, sexo, escolaridad y capacitación para el trabajo, definir si se trata de un segundo empleo o si es el único con que cuentan.
- e) Seguridad social de los empleados y de los dueños, si cuentan o no con seguridad social, en ese empleo o, en su caso, en otros.
- f) Datos referidos a la inversión en capital de trabajo e ingresos. Monto de inversión inicial, capital de trabajo, mercancías, salarios rentas y ganancia.
- g) Fuentes de financiamiento: institucionales y/o redes sociales de apoyo.
- h) Políticas de apoyo y fomento a la actividad. Si cuentan, conocen, han recibido o gestionan algún tipo de apoyo institucional por parte del gobierno en materia de capacitación, organización o apoyo crediticio.
- i) Organización. Si están asociados o promueven algún tipo de organización para el mejoramiento de sus condiciones de trabajo dentro o fuera del tianguis.

- j) Expectativas de permanecer o no permanecer en la actividad, cómo ve el futuro de la actividad.
- k) Rapport de salida. Agradecimiento por la colaboración y entrega de tarjeta con datos del investigador responsable para cualquier aclaración o duda.

Una vez levantada la encuesta se capturó la información de los cuestionarios en una base de datos diseñada ex profeso. La base de datos, su procesamiento y el análisis estadístico se realizó con el software SPSS. Se hicieron cruces de variables y se prepararon tablas de contingencia que fueron los insumos para analizar la información y redactar los resultados que se presentan en el capítulo IV.

CAPÍTULO II

Los enfoques y las interpretaciones de la informalidad

El objetivo de este capítulo es analizar los principales enfoques teóricos que explican los orígenes de la informalidad y definir el marco conceptual general que orienta la presente investigación en la búsqueda de respuestas a nuestras interrogantes y la comprobación de las hipótesis de trabajo.

II.1 Teorías de la informalidad

II.1.1 La teoría ortodoxa: enfoque de la Organización Internacional del Trabajo

La informalidad no es un fenómeno nuevo. Se ha presentado en los países industrializados desde los albores del capitalismo (Portes 1995). Sin embargo, la conceptualización de la informalidad surge en 1972 bajo los auspicios de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) con los trabajos pioneros de Hart en 1970. El sector informal se definió como el contrario del sector formal, moderno o estructurado, caracterizado por su falta de acceso a los recursos productivos y a los mercados. Tokman (2004) reconoce que el concepto surge de una contrastación empírica más que de una elaboración puramente teórica.

A partir de la contribución de Hart (1970) se asocia la informalidad a condiciones de precariedad, subempleo y pobreza, pues se trata de un sector que acusa marginalidad, evade regulaciones y se constituye por unidades económicas pequeñas de baja productividad, como los comercios ambulantes y los tianguis. A este respecto, otra autora señala: “Así, la Organización Internacional del Trabajo (OIT) (1972) enfocaba un conjunto de actividades emprendidas por trabajadores pobres, [...] que representaban dos características claramente visibles: por un lado, muy bajos salarios o remuneraciones y por otro, una productividad visiblemente más baja que la de otros sectores con empleos considerados en ese entonces como ocupaciones independientes” (Alarcón 2008, 33).

En el mismo orden de ideas se destaca que aun cuando el sector informal es altamente generador de empleos por la facilidad que implica la entrada debido a la poca inversión requerida, la calidad del empleo es por lo general baja (Roubaud 1995). Es decir, son empleos que por lo general tienen bajas remuneraciones y pocas prestaciones cuando las hay.

La teoría del mercado dual de trabajo, es probablemente el referente más cercano al planteamiento de la formalidad-informalidad de la OIT. Esta teoría establece que en la mayoría de las economías cabe considerar la existencia de un mercado primario y un mercado secundario (Piore M. J, 1971).

El mercado primario es caracterizado por puestos de trabajo con salarios elevados, estabilidad en el empleo, posibilidades de acceso y, en general, satisfactorias condiciones laborales. En cambio, el mercado secundario se caracteriza por ofrecer puestos de trabajo peor pagados, inestabilidad en el empleo, alta frecuencia de rotación entre situaciones de ocupación y desempleo, escasas posibilidades de promoción y deficientes condiciones de trabajo (Palacio y Álvarez 2004). No obstante, cabe señalar que esta teoría no alcanza a trascender el ámbito de la relación salarial o dicho de otra manera no considera el autoempleo, ni por supuesto a la informalidad.

Otro referente más antiguo pero más cercano a la informalidad, es la noción de dualismo estructural de Lewis (Conesa, 1995), quien parte de la existencia de un amplio sector agrícola y de servicios y del pequeño comercio tradicional de sobrevivencia, coexistiendo con un sector moderno proporcionalmente menor, compuesto principalmente por la industria y la agricultura comercial. La insuficiencia estructural en la generación de empleos del sector atrasado o tradicional contribuiría a proporcionar una mano de obra abundante para el sector moderno, lo cual constituye una característica común de las economías en los países en vías de desarrollo.

Es importante puntualizar que este enfoque se asocia teóricamente al planteamiento neoclásico, al respecto es conveniente “Recordar que el objetivo fundamental del modelo neoclásico ha sido tradicionalmente conseguir explicar el funcionamiento más eficiente de los mercados. En consecuencia su principal preocupación no es analizar los aspectos relativos, por ejemplo a los efectos de la distribución de la renta que pueden derivarse de su funcionamiento, sino explicar cómo puede contribuir el factor trabajo al correcto funcionamiento del conjunto de la economía” (Palacio y Álvarez 2004, 38).

En síntesis, en la primera acepción de la OIT, el sector informal fue referido básicamente como proveedor de empleos precarios y de actividades de baja calidad y productividad. Si bien esta es una afirmación común, es importante destacar que no toda la informalidad acusa precariedad (más adelante puntualizaremos este aspecto bajo la óptica de otras perspectivas analíticas); asimismo, la teoría ortodoxa también se refiere a un sector atrasado que coexiste con un sector moderno en una aparente dualidad, hecho que está sujeto a debate y es objetado principalmente por los neo-marxistas.

II.1.2 La teoría neoliberal

En el mismo orden de ideas del planteamiento neoclásico, en el enfoque neoliberal surge la hipótesis de la ilegalidad que provoca el Estado con la excesiva regulación que lleva indefectiblemente a la informalidad. Esta idea es desarrollada por Hernando De Soto en su libro *El Otro Sendero*. Este autor inicia, como Lewis lo hiciera cinco décadas atrás, ubicando los orígenes de la informalidad en la migración campo-ciudad.

Al llegar a las ciudades los migrantes [...] se dieron cuenta de que, si bien la sociedad formal tenía una visión bucólica del “Perú profundo” y le reconocía el derecho a la felicidad nadie quería que ese “Perú profundo” bajase a las ciudades

[...] No obstante, la mayor hostilidad que encontraron los migrantes fue la institucionalidad legal vigente. Gracias a esto, no se hacía patente la discriminación legal [...] Llegados éstos a la ciudad se percataron de que no era posible incorporarse a las actividades establecidas legalmente [...] descubrieron, en suma, que tenían que competir; pero, no sólo contra personas sino también contra el sistema. Fue de esta manera que, para subsistir, los migrantes se convirtieron en informales. [...] Los nuevos habitantes de la ciudad tuvieron que recurrir al expediente de hacerlo ilegalmente. Utilizando medios ilegales para satisfacer objetivos esencialmente legales (De Soto 1987, 11-12).

A partir de esta tesis, De Soto (1987) empieza a construir su teoría de la informalidad. Según su razonamiento, este sector se desarrolla cuando el Estado, con sus excesivas regulaciones, impone normas que obstaculizan la iniciativa empresarial. En esta tesitura, el problema se reduce a la excesiva regulación, ya que es un obstáculo para dar cauce a las expectativas de quienes quieren desarrollar sus capacidades emprendedoras, produciéndose el crecimiento de la informalidad y creándose un círculo vicioso en espiral, es así como el gobierno con sus impuestos y regulaciones vuelve menos atractiva la formalidad.

Estas contundentes aseveraciones le valdrían algunas críticas a De Soto por parte de estructuralistas y neo-marxistas. Tokman (2004) concluye que el argumento de que la desregulación del mercado permitiría el desarrollo del potencial de los informales es deficiente, pues no se consideran otros aspectos igualmente importantes como la exclusión del sector o su limitado acceso al crédito, capital, capacitación, tecnología, mercados y a la organización.

Portes (1995) encamina la crítica a la precisión en las formas de producción. “Contrario al argumento de De Soto, el sector informal no se ve como la irrupción de las verdaderas fuerzas del mercado en una economía pre-capitalista, sino más bien como

parte de la operación normal del capitalismo.” (Portes, 1995, 123). En el apartado siguiente dedicado al enfoque neo-marxista, abundamos sobre el punto de vista de este autor que enfatiza el lugar de la informalidad como una característica histórica e intrínseca del desarrollo del capitalismo.

II.1.3 El enfoque neo-marxista

En la década de los setenta, la corriente de pensamiento económico latinoamericano identificada como dependientista, desarrolla planteamientos que difieren de la concepción de informalidad de la Organización Internacional del Trabajo.

Esta aproximación plantea, siguiendo las ideas expuestas por Marx en el capítulo XXIII de *El Capital*, que las economías dependientes fueron dejando las actividades productivas que previamente habían sido centrales, y ahora se vuelven marginales; es en estos segmentos marginales o residuales donde se absorbe la población excedente o ejército industrial de reserva. El polo capitalista de acumulación, al ir cambiando, desplaza actividades de bajo desarrollo que quedan en la marginalidad por el embate de la tecnología moderna (Alarcón 2008, 33).

En esta misma línea, Melcher y Matie (2007) refieren que la informalidad constituye un modo de producción atrasado que no tiene como objetivo la acumulación de capital sino la subsistencia de la fuerza de trabajo; es decir, se trata de un modo de producción no capitalista que deja fuera la relación capital-trabajo y que se origina debido a la insuficiencia de las actividades capitalistas para generar los empleos suficientes que demanda la población.

Por su parte Portes (1995), hace agudas observaciones a la concepción dualista, trata de develar las relaciones que se establecen entre la formalidad y la informalidad y al interior de esta, así como la aparente independencia y atraso de un sector respecto a otro.

Además señala que lo que en realidad existe son relaciones hegemónicas de orden capitalista; es decir, la economía informal no es un sector independiente, sino que forma parte consubstancial del sistema (Doré, en Portes 1995). En este sentido, no es una etapa a superar ni forma parte de las pre-capitalistas, es más bien un elemento intrínseco al capitalismo.

Asimismo, Portes (1995) critica la postura ahistórica de quienes ven en el sector informal formas pre-capitalistas, señalando que tratan de vender esa idea de remanentes que serán superados con el desarrollo ulterior de la economía. Este autor reconoce la presencia de estos enclaves como parte del propio sistema y asevera que en ocasiones son formas preservadas y creadas con toda intencionalidad.

En la cita siguiente se resume la dirección de la discusión teórica de la informalidad desde el enfoque neo-marxista “[...] Así aunque el marco de referencia teórico sigue siendo la discusión formal-informal, el lente se ha movido hacia la búsqueda de lo que Portes (1995) llama una articulación entre sectores, más que la convivencia de dos dominios independientes y diferenciados de la perspectiva dualista” (Alarcón 2008, 51).

II.1.4 Los enfoques del estructuralismo

Los enfoques del estructuralismo parten de las reflexiones de los teóricos de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL). Para la escuela estructuralista el sector informal tiene su génesis en la dinámica de las economías de los países en vías de desarrollo, en particular de América Latina, en el marco de la relación centro-periferia, donde los países de la región

Importan patrones tecnológicos que no corresponden a sus niveles de desarrollo, sino a los niveles de los países donde se producen, es decir, los países centrales. A la sustitución de empleo de mano de obra por esta vía, se agrega un factor de

carácter estructural, que corresponde al crecimiento vegetativo de la población. De aquí que el empleo generado por el sector capitalista altamente tecnificado resulte insuficiente para absorber la creciente oferta de mano de obra, lo que implica en consecuencia, la incapacidad de ese contingente de población para acceder al mercado de bienes y servicios. Surgiría así el sector informal urbano, como respuesta al uso intensivo de capital en el proceso productivo, puesto que el excedente de fuerza de trabajo de esa manera generado crearía formas alternativas de ocupación para sobrevivir (Melcher y Matie 2004, 71).

En otros términos, tal como lo plantea Alarcón (2008), en las economías latinoamericanas se desarrolla un sector moderno virtuoso, altamente tecnificado que coexiste con otro atrasado con dinámica propia y se caracteriza por la escasez de capital, altos niveles de marginalidad y pobreza, escasa organización y pocas expectativas de desarrollo. Este sector se nutre con desempleados que operan en condiciones de subsistencia.

Esta concepción dualista será posteriormente modificada por el teórico del estructuralismo Aníbal Pinto, quien institucionaliza el término heterogeneidad estructural “para referirse a la existencia de ostensibles diferencias de productividad, mucho mayores que en los centros, entre los sectores (intersectoriales) pero también al interior de éstos (intrasectoriales) y, en especial, del sector agrícola, lo que contribuye a explicar las dificultades para absorber el excedente de la fuerza de trabajo en América Latina” (Pinto 1970, en Tokman 2004, 202) .

Con relación al fenómeno de la heterogeneidad estructural, Di Filippo (1981) sustenta la tesis de que la expansión del capitalismo y la división internacional del trabajo imponen la especialización en ciertas regiones periféricas en el sentido que la requieren las economías centrales. De igual forma refiere que el progreso técnico se difunde de manera selectiva por parte de los países que detentan las fuerzas innovadoras.

Esto induce a un proceso no virtuoso de industrialización distorsionada en las regiones periféricas, por oposición a lo que ocurre en las economías propiamente industriales, las cuales se caracterizan por su diversificación productiva, inserción en mercados externos y un coherente desarrollo interno de oferta y demanda (Di Filippo,1981). Lo contrario sucede en los países en vías de desarrollo; así, este contexto de heterogeneidad estructural da pie al surgimiento de la informalidad. Otros autores destacan que en las economías latinoamericanas

Las debilidades estructurales y el incremento del comercio internacional han generado incentivos perversos que han favorecido un crecimiento de enclave, en el cual solo el sector formal se beneficia del mayor comercio mundial y cuyos frutos no se transfieren al “resto” de la economía. La modernización del sector formal, además, se ha basado en innovaciones de carácter incremental y en la racionalización de los procesos productivos, más que en el aumento de las capacidades tecnológicas endógenas (CEPAL, 200); asimismo, los incrementos de productividad se han debido en gran medida a la expulsión de fuerza de trabajo, lo que ha reforzado la persistencia de la informalidad (Cimoli, Primi y Pugno 2006,103).

Las múltiples aristas de la informalidad han llevado a los teóricos del estructuralismo a plantear otro enfoque, una tercera perspectiva que

Se concentra en la estructura de las relaciones entre las actividades reguladas por el Estado y las no reguladas (Portes y Walton, 1981; Roberts, 1990; Sassen-Koob, 1979). Esta perspectiva comparte elementos con las otras dos al considerar los orígenes de la economía informal como estrechamente ligados al exceso de oferta de mano de obra (PREALC), pero definiéndola principalmente por su relación con la ejecución del Estado (De Soto 1989 en Portes 1995, 123).

De todo lo anterior se infiere que la heterogeneidad estructural, como característica de las economías latinoamericanas, es un proceso que evidencia insuficiencias en la generación de opciones de desarrollo y de empleos de calidad en cantidad suficiente, por parte del sector formal de la economía y en consecuencia, la informalidad es la instancia que atiende y da cauce a la demanda de empleo.

Hasta aquí podemos identificar que el elemento común de estos enfoques es la incapacidad de las economías para generar una oferta de empleos suficientes en calidad y cantidad, es decir, para la OIT el sector informal aparece como una actividad paralela al sector formal, mientras que para los neomarxistas este sector es como producto de la evolución del capitalismo, finalmente, el tercer enfoque adiciona el elemento normativo del Estado como criterio para definir la informalidad que se nutre de la teoría de De Soto (1987).

II.1.5 La dificultad de establecer teorías consensuadas

La informalidad como proceso multidimensional y sus distintos enfoques interpretativos han dificultado la creación de un cuerpo teórico robusto y consensual. Como vimos, las diferentes escuelas teóricas tienen diversas ópticas de abordaje que pasan por filtros ideológicos, intereses institucionales, correlación de fuerzas espacio-temporales y por las novedades intelectuales, en su momento el estructuralismo, la dependencia, el neoliberalismo y el neo-marxismo. En la opinión de un experto

Al cabo de casi veinte años de reflexiones sobre el sector informal, tanto en el plano teórico como en lo concerniente a los procedimientos de medición, esta temática tropieza y se agota por falta de conceptos armónicos. Los estudios se multiplican, se contradicen regularmente y se enfrascan en un debate en gran parte estéril. Incluso se puede pensar que, tras el efecto de moda que hoy le

sonríe, con la plétora de recursos que hoy se le concede, el sector informal volverá a caer en el anonimato. Sin embargo, su peso económico se halla lejos de desaparecer (Robaud 1995,146).

Estas aseveraciones hechas hace más de una década, parecen equivocarse en considerar el debate en gran parte estéril (Robaud 1995), ya que en la confrontación de ideas nace la luz, así hoy no se piensa la informalidad igual que hace treinta años. “Sobre el efecto de moda que hoy le sonrío” (en justicia para el autor recordemos que se sitúa en 1995), se debe considerar que con la crisis actual hay importantes efectos en el decrecimiento del PIB y el aumento del desempleo y los esfuerzos por entender las diversas facetas de la informalidad deberán multiplicarse. Por último, coincidimos con el autor en que efectivamente el peso económico de la informalidad está lejos de desaparecer hoy más que nunca.

Respecto a la caracterización de la economía informal otro autor reprocha la visión del concepto

La misma caracterización de “economía informal” traería consigo la predisposición hacia una visión parcial del fenómeno, entre quienes han planteado una terminología que refiere, con calificativos quizá menos excluyentes, a una “economía social”, “solidaria”, “alternativa”, “popular” o “asociativa”, lo cual ilustra la ausencia de un consenso generalizado y absoluto sobre esta tendencia. De hecho, la profusión de adjetivos denotaría la poca claridad conceptual y los distintos matices ideológicos o políticos en torno a la economía informal (Guerra 2005,13-14).

El disenso de los diferentes enfoques e interpretaciones sobre la informalidad, lejos de provocar desánimo enriquece la discusión y el avance del conocimiento, pues resulta imposible aprehender la compleja y diversa realidad con puntos de vista

homogéneos. Si bien la informalidad es un fenómeno universal, hay que entenderla en su contexto particular, en su dimensión y *modus operandi* (Portes 1995), en su espacio y tiempo y en el tipo de sociedad en que se presenta. La informalidad no se expresa de la misma manera en los países industrializados que en los países de África o de Sudamérica.

Refiriéndose a los diferentes enfoques de la informalidad que amplían la visión analítica, Alarcón (2008) señala que en el marco de la informalidad es posible encontrar una amplia gama de actividades de subsistencia y explotación; diferentes formas de organizar el trabajo y también una tipología amplia de trabajadores, desde los asalariados con o sin prestaciones, las asalariadas domésticas y quienes laboran por cuenta propia.

Nosotros añadimos que una ventaja del amplio espectro que dan los diferentes enfoques es que podemos escoger instrumentos analíticos pertinentes al fenómeno específico de la informalidad que se pretenda estudiar; es así como la informalidad puede ser abordada con un abanico de posibilidades

[...]Como espacio socio-productivo objeto de debate político; problema de orden público urbanístico-ambiental; justificación o escape aparente al desempleo de la fuerza laboral; expresión de la reestructuración del mercado global capitalista y de la relación capital trabajo; evidencia de las iniciativas sociales y populares hacia el emprendimiento empresarial y la asociatividad, o simple respuesta ciudadana a las restricciones, costos y obstáculos estatales al libre juego de la oferta y la demanda y al ánimo lucrativo de grupos sociales excluidos del sector “moderno” o “formal” de la economía [...] (Guerra 2005,13).

A la luz de lo anterior resulta claro que el estudio de la informalidad no se puede realizar desde un solo enfoque. La pertinencia de las teorías estará determinada por el tipo de fenómeno que se quiere analizar en su contexto espacial, histórico, económico,

social y cultural, considerando también la relación dialéctica en sus contextos universal y particular.

II.2 La informalidad y sus características

La informalidad cuenta con una amplia gama de clasificaciones, en principio y atendiendo su finalidad económica se distinguen dos vertientes: “[...] A) Actividades atípicas del capitalismo, es decir, que se enmarcan dentro de un contexto de subsistencia más que de acumulación y B) Actividades típicas del capitalismo, o sea, aquellas actividades que se hacen con la finalidad de acumular riqueza” (Ramales y Díaz 2005). Para Portes (1995) el sector informal urbano (SIU) se integra por trabajadores auto-empleados, domésticos, familiares no asalariados y de servicios, sin incluir a profesionales y técnicos.

A su vez, “De Soto define la informalidad en términos de un criterio simple –la clandestinidad y persecución por parte de las agencias del Estado- y mide la actividad informal en base al levantamiento censal de los actores económicos informales en áreas seleccionadas” (Portes, 1995,129).

“El tercer enfoque teórico define al sector informal como todas las actividades con ingresos-ganancias no reguladas por el Estado, en contextos donde actividades similares sí lo están” (Portes, 1995, 131). Más adelante abundaremos en este enfoque.

La OIT, en la nonagésima reunión de la Conferencia Internacional del Trabajo adoptó el término economía informal en lugar de sector informal (Tokman 2004), según este autor “la nueva denominación difiere de la anterior en términos de la unidad de producción y el tipo de situación en el empleo. La economía informal incluye a los trabajadores por cuenta propia en actividades de subsistencia, los trabajadores domésticos, los trabajadores a domicilio y a los de las fábricas [...], así como a los trabajadores independientes de microempresas” (Tokman 2004, 217). Este autor señala

además que la nueva definición es más coherente que la anterior; no obstante, asevera que la estadística cambia al incluir a más trabajadores en la nueva definición y ello llevará a cambios en la toma de decisiones en materia de política laboral. En este punto es pertinente aclarar que no pocos estudiosos de la informalidad siguen refiriéndose a ella como sector informal en vez de economía informal, tal y como ocurre en nuestro país donde el INEGI utiliza el término sector informal.

Otra perspectiva analítica es la que plantea la conformación de un sector informal integrado por un estrato superior voluntario y otro involuntario (Fields, en Roncolato y Krucera 2008). Esta división sirve para entender el comportamiento del mercado de trabajo en los países en desarrollo, la heterogeneidad del trabajo informal, y cómo los trabajadores pasan voluntariamente del trabajo formal al informal o por qué algunos escogen preferentemente un trabajo informal.

Una clasificación más prolífica sería la siguiente:

Desde la perspectiva de los tipos de empleo/categorías de trabajo, la fuerza de trabajo del sector informal se compone de empleadores, trabajadores por cuenta propia, asalariados, trabajadores familiares no remunerados y trabajadores a destajo. Desde la perspectiva de una clasificación industrial, la fuerza laboral del sector informal está empleada en el comercio, los servicios, la fabricación, la construcción y el transporte. A su vez, el sector informal se puede dividir en urbano y rural. Desde la perspectiva de la zonificación, el sector informal se compone de aquellas entidades ubicadas en una zona comercial propiamente dicha y de empresas a domicilio, incluyendo los trabajadores exteriores a la empresa que trabajan desde su domicilio. Finalmente, desde la perspectiva de las posibilidades de mejoramiento de ingresos/empleos (que es decisiva para la determinación del alcance del avance o la movilidad social ascendente) (Amín 2002, 12-13).

Estas clasificaciones pueden parecer exhaustivas; sin embargo, como bien señala Amín (2002), pueden ser necesarias otras de acuerdo a la realidad concreta que se desea analizar y por supuesto de acuerdo a los fines de investigación y análisis que se persiguen.

II.3 Exclusión social e informalidad

En Latinoamérica -según la percepción de Villarreal (1997)- el desempleo, la informalidad y la exclusión han crecido, recorriendo un camino complejo en las últimas décadas, en un proceso que lejos de ser lineal evidencia avances y retrocesos. En esta línea de razonamiento el Banco Interamericano de Desarrollo reconoce que

La exclusión resultante del desempleo o del empleo en el sector informal se ha vuelto cada vez más importante en las zonas urbanas durante los últimos 15 años y ha dado como resultado un incremento del porcentaje de la población excluida de las prestaciones que otorga un empleo formal. Este tipo de exclusión es la más aguda para los grupos tradicionalmente vulnerables (mujeres, jóvenes, trabajadores no calificados), pero está afectando cada vez más a los varones con educación en su edad más productiva y que normalmente se consideran integrados en la sociedad (Márquez et al. 2007, 11).

Asimismo, Márquez, et al. (2007) señala que los factores explicativos de la baja calidad de los empleos son el escaso dinamismo que presentaron las economías de los países latinoamericanos y el incremento en la demanda educativa asociada a las importaciones de bienes de capital. Villarreal (1997) a su vez señala en este mismo tenor pero con otro matiz, que el neoliberalismo genera un desplazamiento social y económico por la acción tecnológica hacia la informalidad, pero también por la complejidad de la exclusión como diferenciación etaria, sexual, migratoria, racial, sanitaria y nacional, más allá de una dialéctica clasista.

Es necesario señalar que la exclusión social es un fenómeno complejo, que presenta múltiples aristas “La exclusión es por naturaleza un proceso social multidimensional y dinámico, y por lo tanto ‘no es consecuencia de ninguna causa particular’ (en el sentido de un suceso que precede a un resultado, sin el cual el resultado no se hubiera dado)” (Márquez et al. 2007, 6).

Tezanos (2001, 171) a su vez plantea que los análisis de la exclusión no sólo deben ser cuantitativos sino también espaciales y que el concepto mismo va más allá del de pobreza o desigualdad; por tanto, en su perspectiva analítica deben considerarse también factores relacionados con el sentido de pertenencia a un grupo social. También señala que existen diferentes niveles de exclusión “que van desde un alto grado de integración social hasta la más completa de las postergaciones” (2001, 171).

Lo anterior nos lleva a pensar en el “estar fuera”, que implica en los extremos de la exclusión, vivir en condiciones infrahumanas y ajeno a los beneficios del desarrollo, fuera del grupo en el sentido de no reconocimiento. Es decir, de no identificación, entendiendo la identidad como aquello que valoriza la vida, De Moraes et al. (2007, 84) señala también que “las identidades/ciudadanías modernas, se construyen en la negociación del reconocimiento por los otros”.

Las condiciones excluyentes de la informalidad y la precarización de los empleos no contribuyen precisamente a la valorización de la vida ni al reconocimiento, sino todo lo contrario. En sociedades como la nuestra, carecer de un empleo es motivo de estigmatización y postergación e incluso de segregación, puede además ser factor de desintegración familiar; quien carece de un empleo digno se desvaloriza ante sí mismo, su familia y allegados, “es decir, hay acoplamiento de exclusiones conjugándose las socioeconómicas con las socioculturales (identidades fragilizadas) generándose condiciones de exclusión extremas” (Mora 2004, 452).

En este abanico de exclusiones de las que forma parte la informalidad está la apreciación de Beccaria (2006). “Quienes allí trabajan obtienen usualmente ingresos bajos y por tanto, sus hogares son más proclives a contar con recursos insuficientes para satisfacer sus necesidades básicas. Igualmente, [...] suele ser extendido el incumplimiento de la legislación laboral, que deja a muchos trabajadores [...] sin ningún tipo de cobertura y recibiendo remuneraciones más bajas que las que obtendría en un puesto registrado”. (Beccaria 2006, 13).

Coincidentemente Krucera y Roncolato (2008), refiriéndose a los países de Latinoamérica, señalan que el incumplimiento de las leyes que protegen al trabajador en gran medida se da en los trabajadores del sector informal de la economía, quienes perciben menores remuneraciones de las que percibirían en un puesto de trabajo formal.

Cabe aquí reflexionar sobre la forma como unas exclusiones determinan otras. Así por ejemplo, la desregulación o relajamiento de las leyes laborales pueden inducir una exclusión económica y a la inversa, presiones económicas pueden imponer condiciones de exclusión laboral, como aquellas que frenan los salarios nominales (arguyendo razones de competitividad) en un entorno inflacionario lo cual lleva al empobrecimiento de los asalariados, o bien las exclusiones derivadas de la división internacional del trabajo, así como las resultantes de la heterogeneidad estructural y la informalidad.

A continuación se resume sustancialmente lo planteado en cuanto al nexo existente entre la génesis de la informalidad en América Latina y la exclusión, con apego al planteamiento estructuralista.

Figuroa (2000), en un análisis con propuestas muy sugerentes, ha destacado que la exclusión en América Latina, y en términos más generales la desigualdad, tiene su origen en la naturaleza heterogénea de las economías y sociedades de la región. Se generaron desigualdades no sólo entre capitalistas y trabajadores, sino también

entre los propios trabajadores (entre los pertenecientes a un sector plenamente capitalista, mejor remunerados que los pertenecientes a un sector de subsistencia que, además, podían padecer situación de desempleo). A ello se agregaba la existencia de un sector de autoempleo que no tenía acceso a mercados de seguros y crédito para poder desarrollarse (Mora 2004, 445).

Respecto a lo anterior sólo señalaremos, siguiendo a Tezanos (2001), que la exclusión como fenómeno multidimensional no obedece a una sola causa. En la heterogeneidad estructural también pueden identificarse múltiples causas como las referidas en los enfoques de la informalidad y si en Mora (2004) se privilegia el enfoque laboral, se hace “sin asumir posiciones reduccionistas, donde todo tipo de exclusión social tiene que ser interpretada en clave de exclusión laboral, creemos que habernos centrado en ella confiere consistencia analítica al primer término; de esta manera, podemos comenzar a superar la ambigüedad que la caracterizó desde sus orígenes. Obviamente, los diferentes tipos de exclusiones sociales deben ser abordadas en su especificidad [...]” (Mora 2004, 459).

La exclusión e informalidad corren en un mismo sentido, la informalidad surge también como exclusión al generarse en el contexto de la heterogeneidad estructural de las economías dependientes, creando a su vez otro tipo de exclusiones que se superponen a la económica-laboral. Así la exclusión es causa y efecto, efecto y causa, multifactorial y multidimensional.

Podemos concluir que la informalidad se asocia a la exclusión social, aunque debemos aclarar que dentro de la informalidad también existen negocios redituables que son ilegales y de orden criminal como las actividades del crimen organizado, la piratería, la prostitución y el tráfico de armas, entre otras; empero, la informalidad que aquí estudiamos es aquella que atañe a la precariedad del empleo o del autoempleo, aquella que según Tezanos (2001) lleva a una percepción generalizada entre especialistas y

ciudadanos, de que el principal criterio de la exclusión social es la condición de empleo, tener o no tener trabajo, o la calidad del mismo. También señala que existen diferentes niveles de exclusión “que van desde un alto grado de integración social hasta la más completa de las postergaciones” (2001, 171).

Finalmente coincidimos con quienes afirman que a nivel de los grandes agregados de la economía, la informalidad constituye un lastre toda vez que “afecta directamente [...] el crecimiento [...], las actividades informales son de baja productividad y la concentración de la fuerza de trabajo en el sector [...], hace caer la productividad agregada” (Cimoli, Primi y Pugno 2006, 94).

Resumiendo, se puede decir que si bien una forma de exclusión es la informalidad, no toda la informalidad lleva a la exclusión; sin embargo, es destacable que en las últimas décadas en Latinoamérica, el crecimiento insuficiente de las economías ha prohiado el florecimiento del sector informal y la exclusión que implican los empleos precarios, que a su vez generan una caída de la productividad a nivel agregado.

II.4 Informalidad, políticas de desarrollo y trabajo *decente*

Como punto de partida, es importante poner de relieve que las políticas de desarrollo tendientes a abatir la exclusión en sus diferentes manifestaciones considera tres vertientes: gasto social de amplia cobertura en materia de salud, alimentación y educación y pensiones mínimas; generación de oportunidades para todos y la formación de actores colectivos (Tokman 2005). Respecto a los actores, se destaca que “los trabajadores de la economía informal deben participar en la formulación de políticas pertinentes. Lo ideal es que se hiciera mediante un proceso democrático que involucre a representantes o a organizaciones de trabajadores informales” (Alter, Jhabvala y Lund 2002, 7-8).

Como se argumentaba anteriormente y como señalan Cimoli, Primi y Pugno (2006), la informalidad incide negativamente en la productividad y en el crecimiento. No es como románticamente plantean algunos movimientos como el llamado Instituto para la Libertad y la Democracia en Lima, promover la informalización (De Soto en Portes 1995); más bien se considera que la alternativa, es tomar en cuenta algunas potencialidades de la informalidad para incorporarlas a la formalidad; es decir, aprovechar el emprendedurismo, la iniciativa y las capacidades de innovación de la gente que se auto-emplea en la informalidad.

En Portes (1995) se señalan los casos excepcionales de los distritos industriales en Italia y en Miami donde las pequeñas redes de empresas informales saltaron a la formalidad. También el caso de Hong Kong donde se ha desarrollado una red de exportación de pequeños productores informales (Castells 1984; Sit, Wong y Kiang en Portes 1995). Si bien se reconocen las bondades de este tipo de desarrollos, existen reservas en cuanto a su generalización, toda vez que también se reconocen las particularidades históricas, culturales y regionales de cada uno de los casos.

Un punto de vista contrario es el contenido en Levy (2008). El autor asevera que los programas de asistencia social en México tienen efectos netos negativos debido a que los trabajadores informales reciben beneficios a pesar de ser menos productivos; al contar con estas prerrogativas, los trabajadores se suman al sector informal una vez despedidos del sector formal. En este sentido los programas aludidos sólo contribuirían a atrapar a los pobres en la pobreza; en otras palabras, los programas sociales estarían subsidiando la informalidad.

El planteamiento de Levy (2008) se ubica en el pensamiento neoliberal desde la óptica de asignación óptima de factores de la producción, sin considerar las condiciones humanas de existencia de los sectores más vulnerables o en el mejor de los casos, sumándose a quienes piensan que la economía encontrará a través del máximo beneficio

particular, el máximo beneficio social en un futuro, que en esta tesitura se visualiza más lejano que próximo.

El estudio realizado para Asia por Amín (2002) sobre la aplicación de políticas públicas tendientes a favorecer al sector informal, destaca algunos logros como el reconocimiento de derechos a vendedores ambulantes de la India y el desarrollo de microempresas, aunque se reconocen rezagos en la atención para los trabajadores por cuenta propia que realizan actividades de subsistencia; en formación y capacitación, se advierten realidades que impiden la movilidad social, sobre todo para los niños que tienen que emplearse en la informalidad. Tailandia y Bangladesh han tenido experiencias positivas en la oferta de microcréditos en las zonas pobres urbanas. Por otra parte, la seguridad social en los países atrasados está restringida básicamente a los empleados gubernamentales y a un pequeño segmento del sector privado. En el caso de México, el seguro popular puede ser aprovechado por el sector informal, este es un primer intento aunque con marcadas deficiencias.

Por otra parte señala Amín que

En el sector informal urbano, este vacío viene siendo llenado en parte por las organizaciones de movimientos sociales y las ONGs, pero sólo en una escala limitada. En este sentido, India parece encontrarse en una situación mucho mejor debido a su rico patrimonio de movimientos sociales y laborales. El seguro de trabajo, la atención médica y los servicios de cuidado de niños [...] Algunos países del sudeste asiático están cambiando hacia una provisión de medidas de protección social integral por parte del Estado, especialmente en Corea del Sur y Tailandia. Indonesia[...] En los países asiáticos en desarrollo, la tendencia es hacia la organización del sector informal en entidades similares a los gremios [...] sin embargo, [...], se necesita un enfoque innovador y dedicación a la causa para la

organización de estos trabajadores debido a que son difíciles de ubicar y con frecuencia no trabajan uno cerca del otro (2002, 15-18).

A pesar de todos los claroscuros de las políticas de apoyo a los informales, se puede argumentar, en oposición a la postura de Levy (2008), que no se debe renunciar a brindar estos apoyos, pues está en juego el derecho mismo a la subsistencia y al trabajo de quienes se emplean en los niveles precarios de la informalidad. Asimismo, resulta alentador que algunas políticas, como las ya referidas, estén brindando resultados positivos en la lucha contra la marginación y la exclusión en los diferentes puntos del orbe.

Resumiendo, podemos afirmar con Alter, Jhabvala y Lund que:

El proceso de desarrollo de políticas debe ser específico al contexto, tomando en cuenta cómo la historia y las políticas anteriores moldean las oportunidades y las barreras actuales. En segundo lugar, que el proceso de desarrollo de políticas debe ser sensible al género, tomando en cuenta la relación entre los hombres y las mujeres y sus diferentes posiciones en la economía. En tercer lugar, que el enfoque de las políticas debe suponer reformas de las instituciones (y los reglamentos) que regulan las transacciones de mercado, los puntos de mercado, los contratos comerciales y las relaciones laborales a fin de incorporar los intereses de los trabajadores informales (2002, 7-8).

En razón de todo lo anterior, el planteamiento del trabajo *decente* cobra singular importancia en el ámbito analítico de la informalidad excluyente y de las políticas tendientes a su superación. Representa la antítesis del trabajo que en la informalidad es incapaz de constituir una opción que dignifique a la persona y su familia. Ya se señalaba en los apartados anteriores la precariedad de los trabajadores informales quienes confrontan mayores riesgos asociados al trabajo, enfermedad, pérdida de propiedad, invalidez, vejez y muerte (Alter, Jhabvala y Lund 2002). Asimismo, los trabajadores y empresas de la

economía informal son menos susceptibles de acceder a mecanismos crediticios y a los mercados. En este sentido, de acuerdo a la siguiente definición,

El trabajo *decente* resume las aspiraciones de los individuos en lo que concierne a sus vidas laborales, e implica oportunidades de obtener un trabajo productivo con una remuneración justa, seguridad en el lugar de trabajo y protección social para las familias, mejores perspectivas para el desarrollo personal y la integración social, libertad para que los individuos manifiesten sus preocupaciones, se organicen y participen en la toma de aquellas decisiones que afectan a sus vidas, así como la igualdad de oportunidades y de trato para mujeres y hombres (OIT 2008).

En conclusión, la cita anterior sería el desiderátum del trabajo *decente*. Asimismo, “en cuanto a los significados y alcances del concepto, la argentina María Estela Lanari presenta una mirada frente a los principales autores que le han otorgado contenido teórico. Señala que desde un punto de vista semántico, tanto en inglés como en español, el calificativo *decente* denota una referencia del trabajo vinculado a la dignidad, la satisfacción, la calidad y la cantidad ”(Correa 2008, 1).

Si la informalidad presenta facetas de exclusión y marginalidad, entonces el trabajo *decente* es una antítesis del trabajo informal precario. Promover el primero implicaría, según la OIT (2008), asegurar oportunidades de sobrevivencia y emprendedurismo, y la incorporación de trabajadores y empresas informales a la formalidad. Otra opinión al respecto destaca que

El enfoque del trabajo *decente* para las intervenciones de políticas y las acciones públicas hacia el sector informal debería abordar los problemas más graves que acarrea el trabajo en dicho sector: las malas condiciones caracterizadas por el trabajo duro y prolongado en condiciones climáticas de calor y humedad sin acceso

a agua y saneamiento. El trabajo *decente* también requiere asegurar un ingreso mínimo para permitir una vida digna (Amín 2002,18).

El reto del trabajo *decente* es enorme, sobre todo en las economías de los países en vías de desarrollo, habida cuenta de los rezagos históricos que presentan. La OIT (2008) ha identificado varios puntos neurálgicos o si se quiere varios aspectos que resolver, si se atiende al propósito de avanzar en la generación empleos dignos. Para contar con empleos dignos es necesario ampliar y mejorar los derechos laborales, la protección social y los conocimientos y capacidades de los trabajadores, acceso a créditos y servicios de apoyo, eliminación de barreras jurídicas que obstaculizan la entrada a la economía formal. Reiteramos: es necesario también el fortalecimiento de la organización y la capacidad de gestión de los grupos informales.

A partir de lo anterior concluimos que la informalidad es un concepto en construcción que ha venido evolucionando y enriqueciéndose en el debate donde han confluído los diferentes enfoques que pretenden explicarlo. Cada uno aporta en mayor o menor medida conocimientos valiosos sin demérito de otros. Los diferentes contextos históricos, culturales, sociales y espacio temporales en los que se ha presentado la informalidad, han matizado los enfoques, desde la teoría ortodoxa hasta el neoliberalismo, pasando por el neo-marxismo y el estructuralismo.

Es necesario aclarar que algunas teorías se adaptan mejor a los diferentes análisis que se pretenden realizar de la informalidad; así por ejemplo, si se quisiera explicar las barreras institucionales a la entrada de la economía formal, quizá el enfoque de De Soto sería el más adecuado. En el caso de esta tesis consideramos que el enfoque teórico más pertinente es aquel que define la informalidad como producto de la heterogeneidad estructural (Pinto 1970 en Tokman 2004) y (Di Filippo 1981). Es decir, como parte de un proceso de desarrollo capitalista polarizante con diferentes niveles de desarrollo intra e inter sectoriales, de tal forma que unos acusan mayor dinamismo y otros se rezagan. Esta

debilidad en la estructura se traduce en un déficit en la generación de opciones de desarrollo y en particular de empleos de calidad y en cantidad por parte del sector formal de la economía; en consecuencia, la informalidad es la única opción para compensar este déficit. Así, planteamos que el surgimiento de los *tianguis de oferta fluctuante* en Hermosillo, se debe a la existencia y funcionamiento de una economía estructuralmente heterogénea.

Inferimos también que la informalidad no es un expediente adecuado para dar cauce al déficit aludido, toda vez que representa una opción con costos de oportunidad a nivel micro y macroeconómicos muy altos para el país y para quienes participan en ella. En las condiciones de atención actuales, la economía informal, según se ha visto, es un sector poco atendido por las políticas de desarrollo que acumula rezagos y entrampa en la pobreza a quienes hacen de ella su *modus vivendi*.

El planteamiento del trabajo *decente* constituye un reto enorme para quienes participan en la formulación de políticas de desarrollo, tanto para aquellos que desde las instituciones formales asumen el compromiso de lograr este desiderátum, como para aquellos que desde la base de sus organizaciones o agrupamientos espontáneos, buscan lograr mejores oportunidades de vida a través del reconocimiento de sus derechos fundamentales, en especial el que responde a la definición de trabajo *decente*.

CAPITULO III

La informalidad y los tianguis

Este capítulo tiene como propósito ubicar el análisis de los tianguis en Hermosillo en el ámbito espacial donde se presenta la informalidad en América Latina, en nuestro país, en el estado de Sonora y en Hermosillo. Asimismo, se realiza un breve recuento histórico sobre la importancia de los tianguis en nuestra cultura, desde su aparición en la época prehispánica hasta las modalidades que asumen hoy en nuestra realidad local.

III.1 La creciente importancia de la informalidad en América Latina

El tratamiento analítico de la informalidad ha cobrado cada vez mayor importancia debido a que se ha venido extendiendo en el mundo. En Latinoamérica y en nuestro país, este fenómeno se presenta en un entorno de creciente heterogeneidad estructural (Pinto 1970 en Tokman 2004) agudizada por la nueva división internacional del trabajo que trae consigo la globalización, la creciente urbanización de la economía, la migración campo-ciudad, la industrialización, la terciarización económica y las crisis, entre otros factores; conviene señalar que en Latinoamérica

Entre 1950 y 1980, la fuerza de trabajo agrícola decreció desde 55% al 32% mientras que la presión de la mano de obra en los sectores no agrícolas se expandió a un ritmo muy acelerado, del 4% acumulativo anual [...] en el período referido, cuatro de cada diez nuevas ocupaciones eran informales [...] entre 1990 y 1999 [...] aproximadamente siete de cada diez ocupaciones nuevas fueron informales (Tokman 2004, 182-184).

Otra fuente refiere que “en América Latina la economía informal representa hasta 38% del PIB [...] en comparación con 16% de China y 26% de India” (Elstrodt 2007, 29). Estas cifras pudiesen no ser preocupantes si la informalidad constituyera un proceso virtuoso, pero

ocurre justamente lo contrario como demostramos en el capítulo anterior; por otra parte, Elstrodt afirma que “la informalidad se expresa en varias formas: evasión fiscal, incumplimiento de las regulaciones de los productos y falta de pago de la seguridad social [...] los países que tienen grandes economías informales no pueden crear ni mantener instituciones con suficiente integridad para que sus economías prosperen” (2007, 29).

III.2 El contexto nacional de la informalidad en el estado de Sonora y en Hermosillo

En el contexto general de una economía sujeta a los ciclos, con una tendencia cada vez mayor al desempleo e incapaz de incorporar toda la fuerza de trabajo creciente, la informalidad se ha convertido en una alternativa forzada para suplir las carencias del aparato productivo. En México, “un total de 12.1 millones de personas, que representan al 27.5% de la población ocupada, se encuentran en esta circunstancia, habiendo aumentado en 421 mil personas respecto al dato de un año atrás” (INEGI 2008).

Por otra parte el Centro de Investigación y Docencia Económica (CIDE) estimó para 2009 que:

Ese sector estaría creciendo en 300 mil empleos, como consecuencia de la crisis financiera, [...] a esta cifra habría que sumarle los trabajadores migrantes que regresarán de Estados Unidos a ubicarse en el sector laboral mexicano. [...] El subempleo va a crecer de forma significativa y una gran parte de las personas que se cuentan como empleo se van a tener que como dar en el sector informal” (El Reforma 2008). Esta apreciación del CIDE coincide con los datos oficiales que precisan que del primer trimestre del 2008 al primer trimestre de 2009 la

población ocupada en el sector informal pasó de 11,887, 100 personas a 12,105, 168 personas respectivamente (INEGI 2009).²

De acuerdo al reporte más reciente del INEGI la pérdida de puestos de trabajo formales en el tercer trimestre de 2009 fue considerable, junto con un repunte del empleo en el sector informal respecto al segundo trimestre, cuando en ese período 2.37 millones de personas estuvieron desempleadas y 12.2 millones laboraron en la informalidad. Ello refuerza nuestro argumento del impacto de la crisis en el empleo formal y el comportamiento anticíclico de la economía informal.

En Sonora, de un total de 1,003, 963 personas ocupadas, el 21.2% correspondió al sector informal el primer trimestre de 2008; para ese mismo período de 2009 esta proporción creció a 23.8 %. En Hermosillo, la población ocupada para el primer trimestre de 2008 fue de 318,136 personas; de ellas, correspondió el 23.2 % al sector informal mostrando un crecimiento de casi 2% respecto al referente estadístico de 2005 que en ese año reflejaba una tasa de ocupación de 21.4% (INEGI 2008). Cabe señalar que las cifras de crecimiento de la informalidad sin duda serían mucho mayores de ser contabilizadas bajo el concepto de economía informal toda vez que este concepto contabiliza un mayor número de informales.³

Por otra parte, es importante destacar que la tasa de desocupación en el sector formal en Hermosillo (como porcentaje de la PEA) de 2005 al tercer trimestre de 2008, pasó de 3.7% a 4.34% afectando casi por igual a hombres y mujeres al observar un comportamiento porcentual muy similar. La población sub-ocupada⁴ creció también en el

²Aunque esta información revela un crecimiento un poco mayor a la estimación del CIDE.

³ Ver página 23.

⁴ Personas ocupadas con la necesidad y disponibilidad de ofertar más horas de trabajo de lo que su ocupación actual les permite (INEGI 2010, Glosarios).

municipio al pasar de 12, 218 a 12, 990 personas, esta subocupación afectó notoriamente a las mujeres al pasar de 3, 227 a 5, 231 mientras que en los hombres disminuyó levemente, de 8, 991 a 7, 759 personas en el período referido (INEGI 2008), esta situación sin duda también repercute en el incremento de la informalidad.

III.3 Perspectivas del sector informal ante la crisis

Los efectos de la recesión actual reconocida oficialmente, hasta 2009 aun no afloraban en toda su magnitud. Aún cuando desde el 2008 se percibía una situación de gran riesgo económico no existía una aceptación oficial. Ahora se habla de una caída abrupta del producto interno, destacando la reducción del PIB en 8.2% en el periodo enero-marzo de 2009. Esta reducción se debió al comportamiento decreciente de las actividades secundarias y terciarias (INEGI 2009).

El empleo también observa un comportamiento a la baja derivado de la recesión nacional e internacional; con relación a la PEA el desempleo creció 5.1% lo que implica que más de 400,000 personas quedaron sin empleo según el INEGI. El escenario se complica en razón de la coyuntura negativa que presenta para la economía el impacto de la crisis sanitaria motivo del brote del virus de la influenza humana cuyos efectos aún no se cuantifican; si a ello se adiciona que la migración ha reducido su impacto mitigante en razón de que numerosas personas están regresando de Estados Unidos ante la falta de empleo en ese país, el panorama es aún más crítico. Según el comunicado 055/09 del INEGI

Esta menor demanda laboral puede ser el origen de la fuerte baja en la salida de mexicanos al extranjero; según los resultados obtenidos a través de la información de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), durante el cuarto trimestre de 2008 se fueron a vivir al extranjero cerca de 127 mil mexicanos. Esta

cifra es 37.3% menor respecto del mismo trimestre de 2006 y 12.3% respecto del de 2007 (2009, 1).

Sin duda el estado de Sonora se verá afectado por los factores enumerados y el sector informal tenderá a expandirse como una alternativa recurrente ante la falta de respuesta de la economía formal en la creación de empleo en calidad y cantidad suficientes.

III.4 Los tianguis

III.4.1 Referentes históricos

Según la definición de la Real Academia Española (RAE), tianguis es un vocablo que proviene del náhuatl “tianguiztli” que significa plaza o plaza del mercado (RAE, 1907). Esta denominación refiere el origen prehispánico y mesoamericano de estos mercados y a formas pre-capitalistas donde predominaba el trueque de mercancías y modalidades incipientes del dinero como el cacao que era utilizado como medio de pago durante la dominación azteca; el referente más antiguo en lengua castellana respecto a estos mercados remite a Bernal Díaz del Castillo quien detalla aludiendo a la plaza comercial de Tlatelolco

Quando llegamos a la gran plaza, que se dice el Tlatelulco, como no habíamos visto tal cosa, quedamos admirados de la multitud de gente y mercaderías que en ella había, y del gran concierto y regimiento que en todo tenían [...] Comencemos por los mercaderes de oro y plata y piedras ricas, y plumas y mantas y cosas labradas y otras mercaderías [...] luego estaban otros mercaderes que vendían ropa más vasta, e algodón, e otras cosas de hilo torcido y cacaguateros que vendían cacao, y de esta manera estaban cuantos géneros de mercaderías hay en toda la Nueva España [...] y los que vendían mantas de henequén y sogas, y cotaras, que son

zapatos que calzan y hacen de henequén [...] y cueros de tigres, de leones y de nutrias y de venados [...] estaban en otra parte otros géneros de cosas e mercaderías [...] vamos a los que vendían gallinas, gallos de papada, conejos, liebres, venados y anadones, perrillos y otras cosas [...] digamos de las fruterías, de las que vendían cosas cocidas, mazamorreras y malcocinado; y también a su parte, puesto todo género de loza hecha de mil maneras (1983, 257).

En otro referente más cercano se indica:

Como ahora, hace un siglo los vendedores callejeros formaban parte fundamental de la vida diaria de las ciudades mexicanas. A pesar de que en las tres primeras décadas del siglo XX se observaban ciertas regularidades en su localización en zonas de la ciudad aledañas a los principales mercados, estaciones de ferrocarril y otros sitios de amplia concentración, también había temporadas en las que tenían mayor presencia en pueblos, barrios o colonias debido al calendario festivo (fiestas sociales, políticas y religiosas) (Barbosa 2008, 80).

Los tianguis pues, forman parte de una vieja y arraigada costumbre en la idiosincrasia del mexicano; por ello, aún cuando en Sonora el fenómeno de los tianguis asociado a la informalidad es relativamente nuevo, su desarrollo ha encontrado una vía pavimentada en la entidad; debido a la cercanía con E.U. y a la disponibilidad de mercancía, que desde ese país, es introducida legal e ilegalmente a México.

En México, por costumbre se ha identificado a los tianguis como mercados populares; en otros lugares de la República Mexicana se les denomina bazares, baratillos, yardas etc. donde concurren oferentes y demandantes a ofrecer y adquirir bienes de medio uso, generalmente. Por su carácter informal, la mayoría son negocios no registrados en la hacienda municipal, estatal o federal y por lo tanto no son sujetos a impuestos o contribuciones y pueden vender a precios más bajos.

El Reglamento para Mercados y Centrales de Abasto para Hermosillo, en su Artículo V fracción cuarta define a los tianguis como “Los lugares donde los vendedores ofrecen, a precios inferiores a los prevalecientes en el mercado, artículos nuevos o de segundo uso, en determinados días de la semana”. Cabe señalar que aún cuando el reglamento contempla el fomento y la regulación de los tianguis, muchas de sus disposiciones no se aplican en Hermosillo.

III.4.2 La lógica de los tianguis

Los tianguis son en general espacios de encuentro entre oferentes y demandantes pero van más allá: son también espacios de socialización donde se tejen relaciones de apoyo y redes solidarias de amistad, familiares y de intercambio. A continuación presentamos una definición ilustrativa, aunque general de los tianguis

Los tianguis son formas dinámicas de comercio, muy apegadas a las condiciones y posibilidades de las personas de los países en la periferia y a ciertos elementos culturales (populares) principalmente de las clases medias y bajas (proletarios), así como de los excluidos. Participan como actores económicos de muchas maneras: como locatarios formales, locatarios itinerantes eventuales, gente que pide limosna, vendedores ambulantes sin espacio determinado [...] itinerantes o rotativos - móviles de los tianguis, empleados de algún comerciante y otros prestadores de servicios generalmente descalificados. Permitiendo tener con ello, algún ingreso económico. La estructura informal facilita el ingreso de los participantes (Contreras 2007, 223).

Los tianguis según Contreras (2007), contribuyen a fortalecer la economía regional, combaten el arbitrio de los monopolios mercantiles (centros comerciales), ayudan a la economía familiar con productos tradicionales que tienen en muchos casos

una calidad artesanal muy buena, no industrial, cuentan con potencial de reforzar sus modalidades e impulsar el comercio más justo con los pequeños productores directos, son espacios en donde se dan relaciones no solo económicas sino asociadas a redes de capital social y contribuyen a fortalecer la cultura del reciclado al reutilizar artículos que serán desechados por personas más favorecidas con su nivel de ingreso, más allá de una lógica meramente consumista.

III.4.3 El concepto de tianguis itinerante

En lo concerniente al concepto de tianguis itinerante se señala “Desde la perspectiva de Plattner (1999) [...] hay dos tipos de centro mercantiles, los agrarios y urbanos, éstos a su vez pueden ser fijos e itinerantes. El centro mercantil urbano itinerante (tianguis) es un mercado que suele instalarse con cierta periodicidad de días; múltiples vendedores llegan a ellos desde el campo para vender sus productos agrícolas y comprar tantos bienes manufacturados como materias primas alimenticias procedentes de otras zonas” (Contreras 2007, 14).

Destaca Contreras (2007) que se presumía que merced a la modernización comercial los centros mercantiles tenderían a desaparecer, pero la realidad se ha encargado de evidenciar lo contrario, abonando a la teoría de Portes (1995) en el sentido de que las manifestaciones de la economía informal lejos de constituir formas pre-capitalistas, atrasadas y tendientes a desaparecer son consubstanciales al capitalismo.

A continuación reproducimos un cuadro comparativo para mostrar las diferencias entre el centro mercantil y un centro comercial, véase cuadro 2.

Cuadro 2. Comparación del centro mercantil y centro comercial

Centro mercantil	Centro comercial
Existen varios dueños	Existe un solo dueño o varios socios

El pago suele ser en efectivo	El pago puede ser en efectivo, tarjetas de crédito débito, cheques y vales
Existe el regateo	Los precios están regulados, prefijados
Se concurre a diario o periódicamente (en el caso del itinerante)	Están establecidos y abiertos el mayor número de los días del año. Por lo general la gente concurre una vez a la semana a ellos
Se encuentran productos frescos y de temporada	Se encuentran productos empaquetados, procesados y congelados, algunos frescos
La distribución es conglomerada pero desorganizada	Existe una distribución de productos organizada en departamentos y las personas pueden visitarlos por circuitos interrelacionados
Generalmente no cuenta con estacionamiento, los consumidores estacionan sus autos en las calles aledañas	Cuenta con una serie de servicios, como el de estacionamiento
El pago se realiza en cada local	El pago se realiza en cajas
Los consumidores llevan sus bolsas para los productos que adquieran	Cuenta con carritos
Los precios se dan a conocer vía escrita (en cartulinas) o por vía oral por el comerciante	Los precios están visualmente en cada producto o anaquel, también lo puedes checar con el código de barras [...]
Las ofertas existentes se manifiestan en cartulinas o por vía oral entre comerciante y consumidor	Existen ofertas presentadas en folletos, altavoz y otros medios
No recibes facturación de tu compra	Recibes facturación de tu compra
En la gran mayoría sólo son distribuidores de su mercancía. Hay pequeños productores que también participan, sobre todo en los mercados rurales	En algunos casos los dueños comerciantes son productores y distribuidores de su mercancía (nos referimos a la marca propia). Pero debe ser entendido desde la perspectiva de la acumulación del capital y el monopolio

FUENTE: Contreras (2007, 17-18)

No obstante lo prolífico de la descripción del cuadro anterior lo que mejor define la diferencia entre centro comercial y centro mercantil es la siguiente puntualización

Por lo general las tiendas fijas permanecen abiertas la mayor parte del tiempo (normalmente cierran sólo durante la noche), el calendario de compras del consumidor padece de escasas restricciones. En la comercialización periódica, los bienes no están disponibles en un lugar durante mucho tiempo (la cantidad de bienes que sería comprada si se ofrecieran permanentemente) por lo cual se comprime en ventas reales durante una fracción de ese tiempo. Sometiéndose a la disciplina del tiempo, el consumidor consigue huir de la disciplina del espacio' (Stine, en Plattner, 255). Desde el punto de vista del vendedor, su relativo monopolio le permite reforzar esta disciplina y alcanzar un adecuado volumen de ventas, y en consecuencia también viajar a otra área de venta o adquirir un nuevo ingreso en otra ocupación durante el tiempo restante (Contreras 2007, 17-18).

El concepto de tianguis itinerante expuesto está muy relacionado con la movilidad, con la necesidad de aprovechar al máximo las demandas dispersas y responde al comportamiento de los tianguis en el centro y sur del país, muy ligados también a la producción y comercialización agropecuaria; sin embargo, esta caracterización no se ajusta precisamente al concepto de tianguis del norte de la república tal y como se presenta en Sonora, donde los tianguistas tienen escasa movilidad y es poco común verlos cambiar de lugar, comportamiento que más bien constituye la excepción de la regla.

Es preciso reconocer que debido a la sincronía de la venta, que por lo general es de fin de semana, es difícil andar probando suerte en diferentes lugares, lo más común es ver que los oferentes concurren a un mismo sitio por comodidad, por distancia o por costumbre.⁵ No obstante lo anterior algunas de las características de los centros

⁵ Es pertinente aclarar que existe un tianguis que opera los miércoles en San Pedro, localidad ubicada en la zona conurbada de Hermosillo, que si bien no recibe gran afluencia de tianguistas concurren algunos oferentes de los tianguis que operan los fines de semana, aunque la mayoría son lugareños.

mercantiles descritos en el cuadro 2 responden a la mecánica operativa de los tianguis en Hermosillo.

Debido a que no existe una conceptualización que responda con mayor precisión a las características de los tianguis en Hermosillo proponemos la que se presenta a continuación, pues desde nuestro punto de vista es la que mejor se acerca a la realidad y a la operación de los tianguis, desde la óptica de la oferta.

III.4.4 Tianguis de oferta fija y *tianguis de oferta fluctuante* en Hermosillo

Los tianguis de oferta fija o cuasi fija establecidos en Hermosillo, como el Héctor Espino y Palo Verde, se caracterizan por tener una amplia gama de oferentes de diversos artículos, nuevos y usados, y por haber operado de manera regular a lo largo de varios años. Hay que aclarar que si bien se presentan casos de oferentes “aventurados” que entran y salen del mercado, éstos sólo constituyen la excepción a la regla. Además, la mayoría de los comerciantes establecidos en los tianguis de oferta fija son contribuyentes formales.

Los *tianguis de oferta fluctuante*, que constituyen el objeto de estudio de esta investigación, son unidades cuya característica principal es la variación de los oferentes, es decir, se trata de un conjunto de comerciantes que entran y salen, ya sea porque se emplean en otras labores o porque eventualmente se cambian a otros tianguis o bazares. Existe también el caso del oferente que hace punto, es decir, aquel que se establece regularmente por años y de aquel que sólo acude fortuitamente a rematar excedentes de bienes domésticos o de uso personal.

Tanto unos como otros oferentes de estos *tianguis de oferta fluctuante*, son sujetos de esta investigación, a los primeros se les denomina inconstantes y a los segundos constantes. Esta clasificación no es rígida pues tanto unos como otros pueden

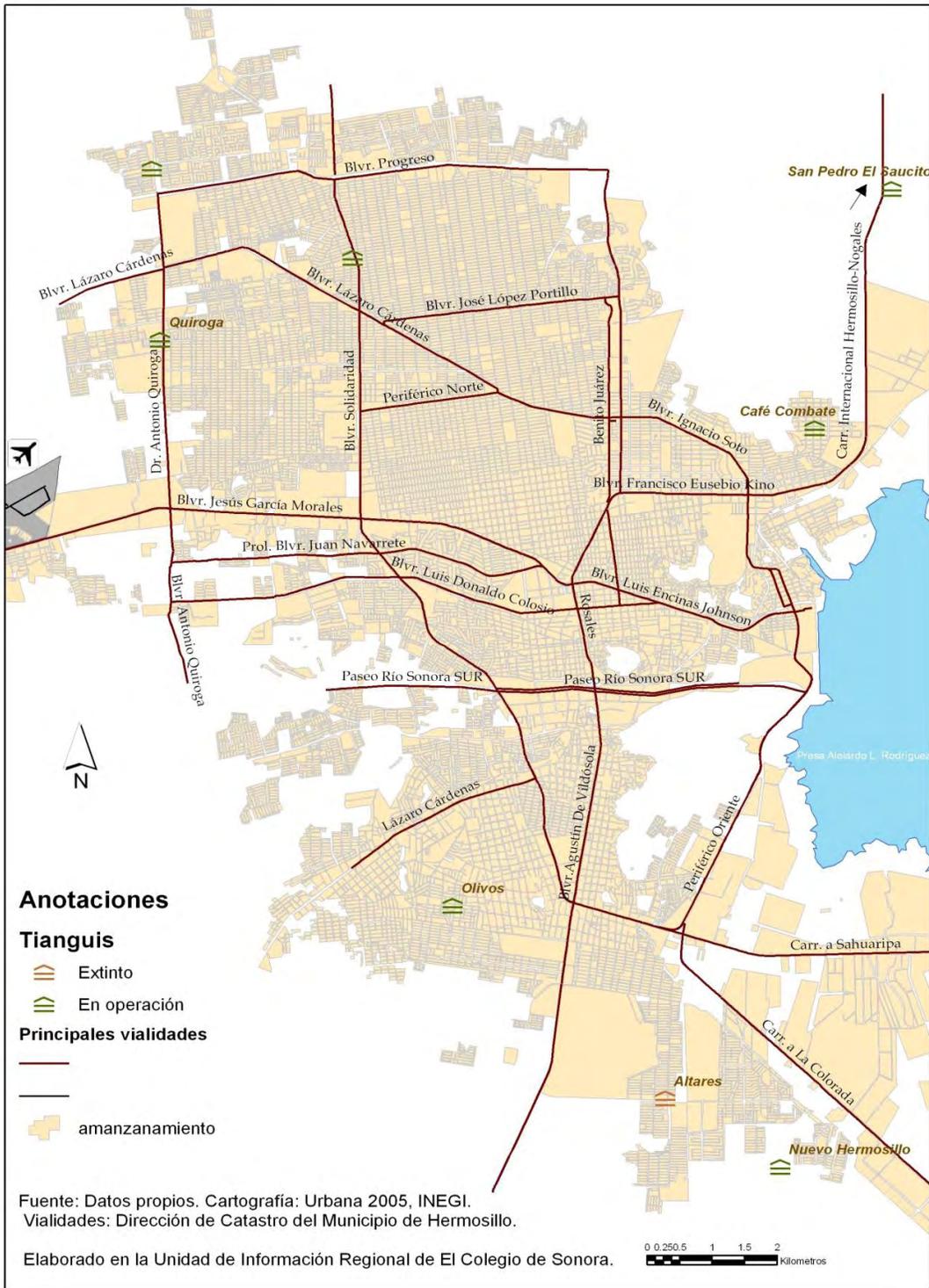
convertirse en su contrario, es decir, constantes que se vuelven inconstantes y a la inversa. A los primeros los identificamos como aquellos que llevan un año o más dedicados a esta actividad y los segundos son los que tienen menos de un año en dicha actividad.

Optamos por estudiar los *tianguis de oferta fluctuante* debido a que reflejan una problemática económica y social relacionada con la insuficiencia de la oferta de empleos en la economía formal y con la precariedad que implica esta modalidad de autoempleo; a diferencia del otro tipo de tianguis, más cercanos a la formalidad, como los establecidos de oferta fija o cuasi fija; además porque los ingresos que generan, según nuestra hipótesis principal, son básicamente de subsistencia.

III.4.5 Localización de los *tianguis de oferta fluctuante* en Hermosillo

Los *tianguis de oferta fluctuante* son una expresión nítida de la informalidad y están constituidos por pequeñas unidades que operan irregularmente sin un orden legal operativo preestablecido y sin pagar impuestos; si bien se reitera que en Hermosillo existe un reglamento para mercados públicos y centrales de abasto que considera dentro de su normatividad a los tianguis en general, éste no es aplicado. En las inspecciones, entrevistas previas a la encuesta y visitas que hicimos constatamos este hecho, preguntamos que si tenían conocimiento del reglamento y encontramos que no, además de que no existía ningún control de la autoridad y tampoco apoyos de cualquier tipo.

Los *tianguis de oferta fluctuante* que estudiamos se localizan en plazas, terrenos y en la vía pública de colonias ubicadas en la periferia de Hermosillo como: Los Olivos, Solidaridad, Nuevo Hermosillo, Boulevard Quiroga, Café Combate, Altares y San Pedro. Cabe destacar que existe un tianguis similar en el Poblado Miguel Alemán y otro en Estación Pesqueira, pero no se incluyeron en la investigación porque ésta se circunscribe a la zona urbana y zona conurbada de la ciudad de Hermosillo, véase siguiente mapa.



Desde nuestro punto de vista, en este capítulo abonamos razones importantes para profundizar en el análisis de los *tianguis de oferta fluctuante* y cuestionarnos si éstos constituyen una opción de empleo *decente*. Partimos de que los tianguis son una vieja y arraigada costumbre, analizamos su proliferación en Hermosillo durante las últimas décadas como una opción al desempleo, lo contrastamos con el concepto en construcción del trabajo *decente* y encontramos que son escasos los referentes y estudios regionales previos.

CAPITULO IV

Los resultados de la encuesta a los oferentes de los tianguis

El objetivo de este capítulo es presentar los resultados de la encuesta aplicada a los oferentes de los tianguis. La fuente de todos los cuadros de este capítulo es la encuesta levantada durante los meses de septiembre y octubre del año 2009.

IV.1 Características de los oferentes de los tianguis

Más del sesenta por ciento de los oferentes encuestados tienen entre treinta y seis y sesenta y cinco años. La frecuencia mayor se encuentra en los rangos de edad que fluctúan entre 36-50 y 51-65 (ver cuadro 3). Este hallazgo es consistente con la hipótesis de que la mayoría de las personas que laboran en los tianguis son mayores de 35 años. Es importante señalar que es notoria la participación de la población cuyas edades fluctúan entre los dieciséis y treinta y cinco años.

Cuadro 3

Edad de los oferentes, años cumplidos				
1 a 15	1	0.80	0.80	0.80
16 a 25	15	11.70	11.70	12.50
26 a 30	17	13.30	13.30	25.80
31 a 35	14	10.90	10.90	36.70
36 a 50	46	35.90	35.90	72.70
51 a 65	31	24.20	24.20	96.90
Más de 65	4	3.10	3.10	100.00
Total	128	100.00	100.00	100.00

Otro hallazgo importante de la investigación es que la mayoría de los encuestados son mujeres, se trata de poco más del 71 por ciento como se aprecia en el cuadro 4.

Cuadro 4

Sexo de los oferentes de los tianguis

Sexo	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Masculino	37	28.9	28.9	28.9
Femenino	91	71.1	71.1	100
Total	128	100	100	

En el cuadro 5 presentamos el estatus laboral de los encuestados correlacionándolo con si cuentan o no con seguridad social y en el cuadro seis si tienen o no padecimientos crónicos. Destaca el desempleo en que se encuentran 85 personas, que representan el 87% de del total de los entrevistados, de ellos el 53% no cuenta con seguridad social.

Cuadro 5

Seguridad social						
Situación laboral	Sí	% válido	No	% válido	N.D.	Total
Jubilado(a)	2	3.00	0	0.00	1	3
Pensionado(a)	7	10.00	3	6.00	0	10
Desempleado(a)	39	58.00	45	87.00	1	85
Empleado(a)	15	22.00	1	2.00	0	16
Negocio propio	4	6.00	3	6.00	0	7
N.D.	4	0.00	2	0.00	1	7
Total	71	100.00	54	100.00	3	128

Asimismo el 77% de quienes padecen alguna enfermedad crónica son desempleados (cuadro 6). Las enfermedades más recurrentes entre los tianguistas son la hipertensión y/o diabetes, que en las modalidades que se presentan, solas y /o combinadas, constituyen el 31% de las 86 personas de la muestra que se encuentran en condición de desempleo (cuadro 7). Además, la mayoría de los encuestados cuenta con un solo un puesto en el tianguis, solo el 3% de ellos tiene más de uno.

Cuadro 6

Enfermedad crónica						
Situación laboral	Sí	% válido	No	% válido	N.D.	Total
Jubilado(a)	0	0.00	2	2.3	0	2
Pensionado(a)	4	11.43	6	6.8	0	10
Desempleado(a)	27	77.14	59	67.1	0	86
Empleado(a)	3	8.57	14	15.9	0	17
Negocio propio	1	2.86	7	8.0	0	8
N.D.	2	0.00	3	0.0	0	5
Total	37	100.00	91	100.0	0	128

Cuadro 7

Situación laboral y tipo de padecimiento						
Situación laboral		Diabetes	Hipertensión	Otra	Diabetes e hipertensión	N.D.
Pensionado(a)		2	1	0	1	6
	%	20.0	10.0	0.0	10.0	60.0
Desempleado(a)		1	11	5	7	62
	%	1.2	12.8	5.8	8.1	72.1
Empleado(a)		0	2	0.0	1	14
	%	0.0	11.8	0.0	5.9	82.4
Negocio propio		1	0	0	0	7
	%	12.5	0.0	0.0	0.0	87.5
N.D.		0	0	1	0	4
Total		4	14	6	9	95
	%	3.1	10.9	4.7	7.0	74.2

Por otra parte, la variable “personas que laboran en los puestos” tiene una media de .86, esto significa que en promedio hay una persona adicional al dueño que labora en

los puestos, cabe señalar también que casi la mitad de los oferentes (48%) se acompañan por lo general de un trabajador y el 44% trabajan solos, véase cuadro 8.

Cuadro 8

Personas que laboran en el puesto además del encuestado				
#	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
0	56	43.8	43.8	43.8
1	61	47.7	47.7	91.4
2	5	3.9	3.9	95.3
3	4	3.1	3.1	98.4
4	1	0.8	0.8	99.2
8	1	0.8	0.8	100.0
Total	128	100.0	100.0	100.0

En su mayoría los trabajadores son familiares del dueño, destaca que la mayor participación es la del cónyuge, es decir que los vendedores de los tianguis se hacen acompañar de sus esposos o esposas más frecuentemente que por otros familiares, véase cuadro 9.

Cuadro 9

Parentesco				
Parentesco	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Hijo	7.0	5.5	5.5	5.5
Hija	4.0	3.1	3.1	8.6
Cónyuge	31.0	24.2	24.2	32.8
Sobrino	1.0	0.8	0.8	33.6
Sobrino	1.0	0.8	0.8	34.4
Hermana	8.0	6.3	6.3	40.6
Tío(a)	1.0	0.8	0.8	41.4
Otros	5.0	3.9	3.9	45.3
N.D.	70.0	54.7	54.7	100.0
Total	128	100	100	100

También analizamos el estado civil de los encuestados, encontramos que el mayor porcentaje corresponde a los casados. Asimismo, el número de dependientes económicos, incluyendo al encuestado, fluctúa entre uno y tres, cabe señalar que la media del total de los datos es de 2.62 personas. Véase cuadro 10.

Cuadro 10

Dependientes económicos incluyendo al encuestado				
Frecuencia	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
1	36	28.1	28.1	28.1
2	32	25	25	53.1
3	27	21.1	21.1	74.2
4	17	13.3	13.3	87.5
5	11	8.6	8.6	96.1
6	4	3.1	3.1	99.2
7	1	0.8	0.8	100
Total	128	100	100	100

En el cuadro 11 correlacionamos la antigüedad y la venta regular u ocasional, esta relación es importante pues nos permite determinar la tipología de aquellos tianguistas identificados como constantes y aquellos que denominamos inconstantes, recordemos que los primeros son los que llevan más de un año en la actividad y acuden a vender regularmente y los segundos son quienes tienen menos de un año en la actividad y acuden a vender de manera ocasional. También se encuentran en esta categoría aquellos que llevan más de dos años en la actividad pero no acuden a vender regularmente.

Por otra parte, encontramos que un alto número de tianguistas, 46 de 128, respondieron que tienen menos de un año dedicándose a la actividad; este hecho coincide con la agudización de la crisis financiera que aflora en Estados Unidos en 2008.

Cuadro 11

Antigüedad y venta regular u ocasional							
Antigüedad y frecuencia	Regular	%	Ocasional	%	N.D.	%	Totales
Menos de un año	22	0.28	24	51	0	0	46
Más de un año	57	0.72	23	49	0	0	80
N.D.	0	0	0		2	0.01	2
Totales	79		47		2		128

Los niveles de escolaridad que predominan entre los encuestados son de secundaria y preparatoria, véase cuadro 12. Otro dato relevante que observamos es que las carreras técnica y universitaria sumadas representan un importante porcentaje, además al cruzar la escolaridad con la situación laboral encontramos que el mayor porcentaje corresponde a la situación de desempleo en prácticamente todos los niveles. Lo cual es consistente con la hipótesis que habla de las capacidades sub-aprovechadas.

Cuadro 12

Nivel de escolaridad				
Escolaridad	Frecuencia	%	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Primaria	21	16.4	16.4	16.4
Secundaria	49	38.3	38.3	54.7
Preparatoria	29	22.7	22.7	77.3
C. técnica	10	7.8	7.8	85.2
C. universitaria	16	12.5	12.5	97.7
N.D.	3	2.3	2.3	100.0
Total	128	100.0	100.0	

IV.2 Jornada laboral, infraestructura y horas de trabajo

La jornada laboral promedio calculada fue de 7.5 horas diarias en el sitio de trabajo. Es importante destacar que existe una relación estrecha entre el número de horas laboradas en la jornada y el tipo de infraestructura con la que se cuenta. Los resultados de la encuesta reflejan un contraste entre quienes laboran a la intemperie y quienes cuentan con un techo, carpa o sombrilla.

De los 93 que cubren horarios de 6 a 12 horas, el 27% están a la intemperie y el restante 73% cuentan con algún tipo de techo; en cambio el 65% de quienes cubren horarios de 2 a 5 horas están a la intemperie y el resto cuenta con techo.

Además de los 47 tianguistas que están a la intemperie, solo el 53% trabaja de 6 a 12 horas el resto lo hace de 2 a 5 horas. En cambio el 84% de quienes cuentan con algún tipo de techo trabajan de 6 a 12 horas. Es decir, las personas laboran más horas sí cuentan con infraestructura que las proteja, véase cuadro 13.

Cuadro 13

Infraestructura y horas de trabajo							
Horas trabajadas	De 2 a 5	%	De 6 a 12	%	De 13 a 14	%	Total
Intemperie	22	64.71	25	26.88	0	0.00	47
Carpa	5	14.71	32	34.41	0	0.00	37
Techo	1	2.94	31	33.33	1	100.00	33
Sombrilla	6	17.65	5	5.38	0	0.00	11
Total	34	100.00	93	100.00	1	100.00	128

IV.3 Inversión, capital de trabajo, financiamiento, ingresos y ganancias

La inversión aplicada en los negocios de los tianguistas informales es escasa. De acuerdo con el cuadro 14, los intervalos de 100 a 5,000 pesos acumulan el 84% del total de 98 casos válidos de la muestra.

Cuadro 14

Inversión del negocio				
Intervalo	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
De 100 a 2,500	58	45.31	59.18	0.00
De 2,501 a 5,000	24	18.75	24.49	83.00
De 5,001 a 10,000	10	7.81	10.20	93.00
De 10,001 a 20,000	4	3.13	4.08	97.00
De 20,001 a 30,000	2	1.56	2.04	100.00
N.D.	30	23.44	0.00	100.00

Esta situación es similar a la inversión, pues el 84% del total de casos válidos de la muestra cuenta con un capital de trabajo de entre 100 y 5,000 pesos (véase cuadro 15), lo cual también evidencia lo reducido de la escala de operación de los negocios encuestados.

Cuadro 15

Necesidad de capital de trabajo				
Intervalo	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
De 100 a 2,500	67	52.34	58.77	0
De 2,501 a 5,000	29	22.66	25.44	84.00
De 5,001 a 10,000	13	10.16	11.40	95.00
De 10,001 a 30,000	4	3.13	3.51	99.00
De 30,001 a 40,000	1	0.78	0.88	100.00
N.D.	14	10.94	0.00	100.00
TOTALES	128	100.00	100.00	100.00

La inversión inicial de los oferentes de los tianguis de la muestra tiene como fuentes de financiamiento primordialmente el ahorro familiar y los préstamos de amigos. Según los datos del cuadro 16, corresponden a estos rubros el 85 % y el 7% respectivamente.

Cuadro 16

Financiamiento de la inversión				
Fuente	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Ahorro familiar	99	0.77	84.62	0.00
Préstamos de amigos	8	0.06	6.84	91.45
Bancos	4	0.03	3.42	94.87
Casa de empeño	1	0.01	0.85	95.73
Otro	5	0.04	4.27	100.00
N.D.	11	0.09	0.00	100.00
Total	128	1.00	100.00	100.00

Las fuentes actuales de financiamiento a las que recurren los tianguistas informales, después de haber hecho la inversión inicial, son básicamente las mismas que las presentadas en el cuadro anterior, es decir, el ahorro familiar y los préstamos de amigos, esta última tiene un peso un poco mayor, así como las casas de empeño, que están por encima de los bancos según se observa en el cuadro 17.

Cuadro 17

Financiamiento actual				
Tipo	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Ahorro familiar	105.00	82.03	83.33	0.00
Préstamos de amigos	12.00	9.38	9.52	92.86
Bancos	3.00	2.34	2.38	95.24
Casa de empeño	4.00	3.13	3.17	98.41
Otro	2.00	1.56	1.59	100.00
N.D.	2.00	1.56	0.00	100.00
Total	128.00	100.00	100.00	100.00

En relación a los problemas para el acceso al financiamiento, el 15% de los encuestados dijeron que sí tienen mientras que el 85% dijo que no, véase cuadro 18. Si bien es cierto que un porcentaje muy alto no reconoció este problema, también es verdad que las fuentes más recurridas por ellos no requieren de mayores trámites o garantías.

Cuadro 18

Problemas de acceso al financiamiento				
Respuesta	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Sí	18	14.06	15.25	0.00
No	100	78.13	84.75	100.00
N.D.	10	7.81	0.00	100.00
Total	128	100.00	100.00	100.00

En lo concerniente a los ingresos de los tianguistas, destaca que el ingreso medio es de 4,611 pesos, las frecuencias relativas muestran que los mayores porcentajes de ingresos corresponden a los intervalos de 1,001 a 2,000 pesos y 2,001 a 3,000 pesos mensuales, véase cuadro 19, los intervalos superiores a 10,000 presentan una escasa proporción.

Cuadro 19

Ingreso mensual del negocio				
Intervalo	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
De 200 a 1,000	14	10.94	10.94	0
De 1,001 a 2,000	40	31.25	31.25	42.19
De 2,001 a 3,000	20	15.63	15.63	57.81
De 3,001 a 4,000	14	10.94	10.94	68.75
De 4,001 a 5,000	12	9.38	9.38	78.13
De 5,001 a 10,000	17	13.28	13.28	91.41
De 10,001 a 15,000	7	5.47	5.47	96.88
De 15,001 a 20,000	1	0.78	0.78	97.66
De 20,001 a 40,000	3	2.34	2.34	100.00
Total	128	100.00	100.00	100.00

En el cuadro 20 mostramos la ganancia neta mensual del negocio, en realidad este es el ingreso del que disponen para su subsistencia, la media de esta ganancia es de 2,131 pesos y la mediana de 2,800.

Como se aprecia en el mismo cuadro 20, el 92% declaró una ganancia que va de ciento cincuenta a cuatro mil pesos mensuales, este resultado dimensiona lo magro de los ingresos netos que reciben la mayoría de quienes se dedican a la venta en los tianguis informales de Hermosillo, otro dato relevante es que los intervalos que acumulan el sesenta y cinco por ciento de los encuestados muestran ganancias que oscilan entre ciento cincuenta y dos mil pesos mensuales.

Cuadro 20

Ganancia neta mensual del negocio				
Intervalo	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
De 150 a 1000	54	42.19	42.19	0.00
De 1001 a 2000	30	23.44	23.44	65.63
De 2001 a 3000	20	15.63	15.63	81.26
De 3001 a 4000	14	10.94	10.94	92.20
De 4001 a 5000	7	5.47	5.47	97.67
De 5001 a 10000	1	0.78	0.78	98.45
De 10001 a 30000	2	1.55	1.55	100.00
Total	128	100.00	100.00	100.00

En los cuadros 21 y 22 mostramos una importante relación que a primera vista no existe entre días trabajados y ganancias. Si observamos con detenimiento la información de dichos cuadros, apreciamos que quienes trabajan un día tienden a disminuir su participación en los intervalos de ganancia más altos, mientras que quienes trabajan de dos a tres días acumulan mayores porcentajes en los intervalos más altos. Es decir, a más días laborados mayores ganancias e ingresos.

Cuadro 21

Días trabajados y ganancias						
Días trabajados	De 150 a 2000	De 2001 a 4000	De 4001 a 7000	De 7001 a 18500	De 18501 a 30000	Total
1	38	5	2	0	0	45
2	46	25	6	0	0	77
3	0	3	0	0	1	4
N.D.	0	0	0	1	1	2
Total	84	33	8	1	2	128

Cuadro 22

Días trabajados y ganancias relación porcentual						
Días trabajados	De 150 a 2000	De 2001a 4000	De 4001a 7000	De7001a18500	De 18501a30000	Total
1	0.30	0.04	0.02	0.00	0.00	0.36
2	0.37	0.20	0.05	0.00	0.00	0.61
3	0.00	0.02	0.00	0.00	0.01	0.03
N.D.	0.00	0.00	0.00	0.01	0.00	0.01
Total	0.67	0.26	0.06	0.01	0.00	1.00

Una situación similar a la anterior se presenta en el comportamiento de la variable horas trabajadas, cuyos resultados se encuentran en los cuadros 23 y 24. Quienes trabajan de tres a cinco horas, tienden a disminuir su participación en los intervalos de ganancia más altos, de tal forma que quienes trabajan más horas, acumulan mayores porcentajes en los intervalos más altos que quienes trabajan menos horas al día.

Cuadro 23

Horas trabajadas y ganancias						
Horas trabajada	De 150 a2000	De 2001a 4000	De 4001a 7000	De 7001a18500	De 18501a30000	Total
De 3 a 5	24	4	1	0	0	29
De 6 a 8	26	20	2	1	0	49
De 9 a 14	24	21	4	0	1	50
Total	74	45	7	1	1	128

Cuadro 24

Horas trabajadas y ganancias relación porcentual						
Horas trabajadas	De 150 a2000	De 2001a 4000	De 4001a 7000	De 7001a18500	De 18501a30000	Total
De 3 a 5	18.75	3.13	0.78	1.00	0.00	23.00
De 6 a 8	20.31	15.63	1.56	1.00	0.00	38.00
De 9 a 14	18.75	16.41	3.13	0.00	1.00	39.00
Total	57.81	35.16	5.47	1.00	1.00	100.00

IV.4 Perfil de los trabajadores

La cantidad de trabajadores que hay en los puestos de trabajo es uno, correspondiendo un porcentaje de 48%. Como advertimos al principio de este capítulo, la mayoría de los trabajadores son familiares, en particular se trata del cónyuge, es decir los vendedores de los tianguis se hacen acompañar de sus esposos o esposas más frecuentemente que por otros familiares.

En razón de lo anterior y por el peso específico que en el total tiene se considerará solo el perfil de un trabajador por puesto, otro dato que refuerza el argumento anterior es la relación trabajadores /dueños encargados o socios que es de 1.1.

En el cuadro 25 mostramos que la mayoría de los trabajadores tienen edades que superan los treinta y cinco años, lo cual abona a favor de la hipótesis de que la mayoría de las personas que laboran en los tianguis presentan edades de 36 años y más.

Cuadro 25

Edad del trabajador				
Edad	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
De 1a 15	2	1.56	1.56	1.56
16 a 25	13	10.16	10.16	11.72
25 a 30	4	3.13	3.13	14.84
31 a 35	8	6.25	6.25	21.09
36 a 50	21	16.41	16.41	37.50
51 a65	10	7.81	7.81	45.31
Más de 65	7	5.47	5.47	50.78
N.D.	63	49.22	49.22	100.00
Total	128	100.00	100.00	100.00

En lo referente al sexo de los trabajadores los mayores porcentajes de participación que se observan en el cuadro 26 corresponden al sexo femenino, el 65% de los trabajadores son mujeres y sólo el 25% hombres.

Cuadro 26

Sexo				
Sexo	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Masculino	27	21.09	0.35	0.00
Femenino	50	39.06	0.65	100.00
N.D.	51	39.84	0.00	100.00
Total	128	100.00	100.00	100.00

En cuanto al nivel de escolaridad los mayores porcentajes se concentran en los niveles de secundaria y preparatoria, el 62% cuenta con alguno de estos niveles, como se observa en el cuadro 27. También destaca que el 22% cuenta con una carrera técnica o una carrera universitaria.

Cuadro 27

Nivel	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Primaria	8	6.25	12.70	0.00
Secundaria	22	17.19	34.92	47.62
Preparatoria	17	13.28	26.98	74.60
Carrera técnica	7	5.47	11.11	85.72
Carrera universitaria	7	5.47	11.11	96.83
Otra	2	1.56	3.17	100.00
N.D.	65	50.78	0.00	100.00
Total	128	100.00	100.00	100.00

En relación a la seguridad social de los trabajadores, observamos en el cuadro 28 que el 54% cuenta con seguridad social mientras que el 46 % no tiene este servicio, lo anterior refleja un importante rezago en este rubro.

Cuadro 28

Seguridad Social de los trabajadores				
Respuesta	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Sí	32.00	25.00	54.00	0.00
No	27.00	21.00	46.00	100.00
N.D.	69.00	54.00	0.00	100.00
Total	128.00	100.00	100.00	100.00

Resalta la respuesta sobre las enfermedades crónicas, pues la mayoría de los trabajadores manifestó no padecer enfermedades crónicas, véase cuadro 29. Sin embargo este hecho no debe considerarse como atenuante de la baja cobertura en seguridad social encontrada anteriormente, sino como una alerta de un problema que se expresará en pocos años que puede resultar muy oneroso para las familias y llegar a descapitalizarlas.

Cuadro 29

Trabajadores de con enfermedad crónica				
Respuesta	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Sí	4	3.13	17.39	0.00
No	19	14.84	82.61	100.00
Total	23	17.97	100.00	100.00
N.D.	105	82.03	0.00	100.00
	128	100.00	100.00	100.00

IV.5 Organización, capacitación y apoyos a los tianguistas

El cuadro 30 refleja el desconocimiento de programas de apoyo, este resultó ser mínimo, ya que solo el 6% de los encuestados respondió de manera afirmativa, mientras que el 94% lo hizo de manera negativa.

Cuadro 30

Conocimiento programas de apoyo oficial para la actividad				
Respuesta	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Sí	7	5.47	5.65	0
No	117	91.41	94.35	100
N.D.	4	3.13	0.00	100
Total	128	100	100	100

En lo relacionado con la participación en programas de capacitación para el trabajo, véase cuadro 31, la situación no es mucho mejor que el resultado anterior, ya que únicamente el 7% los encuestados respondieron de manera afirmativa y el 93% dijo que no ha participado en este tipo de programas.

Cuadro 31

Participación en programas de capacitación para el trabajo				
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Sí	9	7.03	7.14	7.14
No	116	90.63	92.06	99.21
N.D.	1	0.78	0.79	100.00
Total	126	98.44	100.00	

Sobre la opinión de la importancia de formar parte de organizaciones, la respuesta está dividida, el 51% de los encuestados respondió que sí mientras que el 49% respondió que no según se observa en el cuadro 32.

Cuadro 32

Opinión sobre importancia de formar parte de organizaciones				
Respuesta	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Sí	64	50.00	50.79	50.79
No	62	48.44	49.21	100.00
Total	126	98.44	100.00	
N.D.	2	1.56	0.00	0.00
Total	128	100.00	0.00	100.00

Quienes respondieron que sí es importante formar parte de las organizaciones, su principal motivación fue la expectativa de recibir apoyos y realizar gestiones, los porcentajes fueron de 66% y de 25%, véase cuadro 33.

Cuadro 33

Porqué considera importante formar parte de organizaciones				
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Apoyos	39	30.47	66.10	0.00
Gestiones	15	11.72	25.42	91.53
Otros	5	3.91	8.47	100.00
N.D.	69	33.59	0.00	0.00
TOTAL	128	100	100.00	100

IV.6 Expectativas de los oferentes sobre la actividad

En los dos cuadros siguientes, 34 y 35, mostramos que la mayoría de los trabajadores piensa seguir en la actividad, las principales razones que aducen son: porque no tienen alternativa, requieren ingresos extras, satisfacción e ingresos. Los porcentajes que correspondieron a estos rubros fueron del 35%, 24%, 22% y 16% respectivamente.

Cuadro 34

Razona por las que piensa seguir en la actividad							
Piensa seguir	No tiene alternativa	Satisfacción	Ingresos extra	Tradición	Ingresos	N.D.	Total
Sí	39	24	27	3	18	2	113
No	0	0	0	0	0	12	12
N.D.	0	0		0	0	3	3
Total	39	24	27	3	19	16	128

Cuadro 35

Razones por las que piensa seguir en la actividad (% válido)							
Piensa seguir	No tiene Alternativa	Satisfacción	Ingresos extra	Tradición	Ingresos	N.D.	Total
Sí	0.35	0.22	0.24	0.03	0.16	0.00	100.00
No	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	100.00	100.00
N.D.	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	100.00	100.00

Por último, presentamos en el cuadro 36 la visión de futuro que tienen los tianguistas de la actividad que desarrollan y su relación con la decisión de continuar en ella. Al respecto, aunque las opiniones son divididas en cuanto al futuro de la actividad la decisión mayoritaria es de continuar, se destaca que el 45% ve el futuro poco alentador pero aún así desean seguir en el negocio.

Cuadro 36

Decisión de seguir en la actividad						
Visión de futuro	Sí	% válido	No	% válido	N.D.	Total
Alentador	56	50.45	1	9.09	1	58
Poco alentador	50	45.05	9	81.82	2	61
Nada alentador	5	4.50	1	9.09	0	6
N.D.	2	0.00	1	0.00	0	3
Total	113	100.00	12	100.00	3	128

CAPITULO V

Conclusiones

Generales

La importancia de la informalidad en la economía ha crecido a nivel mundial. En Latinoamérica y en México este crecimiento ha sido en un entorno de progresiva heterogeneidad estructural, agudizada por la nueva división internacional del trabajo de la economía global que acelera los procesos de migración campo-ciudad, industrialización, terciarización de la economía y potencia la internacionalización de las crisis.

Consideramos que por efecto de la última crisis iniciada en Estados Unidos, en el corto plazo el sector informal tenderá a crecer como un paliativo al desempleo y subempleo a nivel nacional, regional, estatal y local. Los efectos de la cancelación de oportunidades de empleo en Estados Unidos llegan a México debido a la dependencia del empleo y las remesas que tenemos con ese país. En consecuencia, los tianguis, los empleos por cuenta propia, el ambulante y las demás formas de informalidad serán instancias cada vez más demandadas por la población excluida para allegarse de ingresos.

El enfoque teórico que retomamos para el estudio de los tianguis, es el que define la informalidad como producto de la heterogeneidad estructural (Pinto 1970 en Tokman 2004) y (Di Filippo 1981). Es decir, como parte de un proceso de desarrollo capitalista polarizante con diferentes niveles de desarrollo intra e inter sectoriales. Esta debilidad en la estructura se traduce en un déficit de opciones de desarrollo, en particular de empleos de calidad y en cantidad suficiente por el sector formal de la economía; en consecuencia, la informalidad es la única opción para compensar este déficit. Así, planteamos que el surgimiento de los *tianguis de oferta fluctuante* en Hermosillo, se debe a la existencia y funcionamiento de una economía estructuralmente heterogénea.

Específicas

El cuerpo de conclusiones del trabajo de campo se orienta básicamente a la contrastación de las hipótesis específicas, sin demérito de otros hallazgos derivados del trabajo de campo que también son importantes y contribuyen a dar mayor sustento a la idea de que los *tianguis de oferta fluctuante* de Hermosillo son una opción de empleo lejana al concepto de empleo *decente*, las hipótesis que retomamos del capítulo I son:

- 1) La actividad que se realiza en los tianguis informales de oferta fluctuante es precaria y los ingresos que ésta genera son insuficientes para proveer una vida decorosa a la mayoría de los individuos y sus familias que se dedican a dicha actividad. Éstos en su mayoría son personas que superan los treinta y cinco años, muchos de ellos con capacidades sub-aprovechadas. Los niveles de precariedad de los tianguis varía dependiendo del nivel de infraestructura y logística con la que cuentan. No cuentan con programas de apoyo de instituciones públicas o sociales.
- 2) La falta de empleo y /o de ingresos suficientes lleva al jefe (a) de familia a tomar la decisión de incorporarse al mercado informal en la modalidad de oferente en los *tianguis de oferta fluctuante* de Hermosillo.

Respecto a la primera hipótesis cabe señalar que efectivamente los ingresos que genera la actividad son magros, los resultados de los datos procesados destacan que la media de los ingresos es de 4,611 pesos y que los mayores porcentajes de ingresos corresponden a los intervalos de 1,001 a 2,000 pesos, y de 2,001 a 3,000 pesos, los intervalos superiores a 10,000 pesos presentan una escasa participación.

Los intervalos de ciento cincuenta a cuatro mil pesos mensuales acumulan los porcentajes mayores de participación de las ganancias, que en realidad es el ingreso del cual disponen realmente para su subsistencia, superan el 90%, con una media de 2,131

pesos, ello dimensiona mejor la idea de lo limitado de los ingresos netos que reciben la mayoría de quienes se dedican a la venta en los tianguis informales de Hermosillo. Un dato que abona a la afirmación sobre la precariedad de los ingresos (ganancias), es que los intervalos que acumulan el sesenta y cinco por ciento de los encuestados muestran valores que oscilan entre ciento cincuenta y dos mil pesos.

El Consejo Nacional de Evaluación de la Política Social (CONEVAL) con cifras del Banco De México presenta estimaciones a octubre de 2009 de las líneas de pobreza: alimentaria, de capacidades y de patrimonio. Estas son de 1, 054.6 pesos, 1, 293.4 pesos y 2,115.9 pesos respectivamente, hemos señalado que la media de las ganancias de los oferentes de los tianguis que se estudiaron fue de 2, 131 pesos, que apenas supera la línea de pobreza patrimonial lo cual nos habla de lo magro de los ingresos y ganancias de que disponen estas personas para la manutención de sus familias, asimismo destacamos que el 42 por ciento de los encuestados cae en un intervalo de ganancia que los sitúa por debajo de la línea de pobreza alimentaria, mientras que el 65.6 por ciento estaría por debajo de la línea de pobreza patrimonial.⁶

Lo anterior es un elemento de gran peso que nos indica que la opción de emplearse en los *tianguis de oferta fluctuante* en términos de ingreso no constituye una opción de trabajo *decente*, descubrimiento que es congruente con la hipótesis planteada.

Destacamos también que más del sesenta por ciento de los oferentes encuestados tienen entre treinta y seis y sesenta y cinco años. La frecuencia mayor se encuentra en los

⁶ La pobreza alimentaria es la incapacidad para obtener una canasta básica alimentaria aun si se hiciera uso de todo el ingreso disponible en el hogar para comprar sólo los bienes de dicha canasta.

La pobreza de capacidades es la insuficiencia del ingreso disponible para adquirir el valor de la canasta alimentaria y efectuar los gastos necesarios en salud y en educación, aun dedicando el ingreso total de los hogares nada más para estos fines.

La pobreza de patrimonio es la insuficiencia del ingreso disponible para adquirir la canasta alimentaria, así como para realizar los gastos necesarios en salud, vestido, vivienda, transporte y educación, aunque la totalidad del ingreso del hogar sea utilizado exclusivamente para la adquisición de estos bienes y servicios.

rangos de edad que fluctúan entre treinta y seis y cincuenta años, cincuenta y uno, y sesenta y cinco años, vale también aseverar que una proporción importante de las personas que laboran en los tianguis presentan niveles de escolaridad altos, subempleando sus capacidades, es así que Los niveles de escolaridad que predominan entre los encuestados son de secundaria y preparatoria, que acumulan una proporción de 61%. Otro dato relevante que observamos es que las carreras técnica y universitaria sumadas representan un importante porcentaje 20.3%, además, al cruzar la escolaridad con la situación laboral encontramos que el mayor porcentaje corresponde a la situación de desempleo en prácticamente todos los niveles hallazgos consistente también con la hipótesis principal.

De los 7 tianguis incluidos en la muestra solo dos, Solidaridad y Quiroga, cuentan con algún tipo de infraestructura fija, básicamente techumbres y carpas combinando con espacios de intemperie sin ninguna infraestructura solo sombrillas y escasa carpas que algunos oferentes llevan. Señalamos también, que existe una relación estrecha entre la jornada laboral y el tipo de infraestructura con la que se cuenta, la estadística refleja un contraste entre quienes laboran a la intemperie y quienes cuentan con un techo carpa o sombrilla, las personas desean y pueden laborar más horas si cuentan con infraestructura que las proteja, destaca también que de quienes cuentan con techo, solo el 3% laboran de 2 a 5 horas predominando en estos casos quienes laboran de 1 a doce horas diarias acumulando poco más del 67%.

En lo que concierne al acceso a programas de apoyo, el conocimiento de programas de apoyo a la actividad por parte de los oferentes de los tianguis es mínimo, ya que el 94 % manifestó no tener conocimiento de ellos. En lo relativo a la participación en programas de capacitación para el trabajo, la situación no es muy diferente, ya que el 93% de los que respondieron a esta pregunta no ha participado en este tipo de programas, ello constituye un obstáculo para la superación de los problemas y rezagos que confrontan quienes dependen de esta actividad para su subsistencia.

En lo relativo a la segunda hipótesis de esta investigación que se refiere a la falta de empleo o ingresos como causa de la incorporación de los oferentes a los tianguis, encontramos que el 67% de los encuestados son desempleados y 13.2% tienen una ocupación adicional pero acuden a vender a los tianguis. Asimismo, un indicador indirecto que nos refiere la falta de oportunidades e ingresos en los años recientes, específicamente a partir de 2008, es que la mayor proporción de personas que acuden como oferentes a los tianguis corresponden a los denominados tianguistas inconstantes, es decir, aquellos que llevan menos de un año en la actividad y acuden a vender de manera ocasional o regular, también caen dentro de esta categoría los que llevan más de dos años en la actividad pero no acuden a vender regularmente. Esta notoria incorporación de los oferentes inconstantes -específicamente los que llevan menos de un año en la actividad- es relevante pues refleja la sincronía con la crisis financiera iniciada en Estados Unidos que afloró en el año 2008, pues impactó el empleo formal y ha repercutido en la informalidad en la modalidad de los *tianguis de oferta fluctuante* en Hermosillo.

Asimismo, encontramos que la mayoría de los oferentes piensa seguir en la actividad, las principales razones que señalaron son: porque no tienen alternativa, ingresos extras, satisfacción e ingresos, correspondiendo a estos rubros porcentajes de 35%, 24% y 22% respectivamente, además destaca que el 45% ve el futuro poco alentador pero aún así desean seguir en el negocio, todo lo anterior refleja la situación de exclusión que padecen.

Otras conclusiones que contribuyen a perfilar la precariedad de la actividad de los oferentes de los tianguis informales, se refleja en el hecho de que los encuestados dueños, socio o encargados el 24% padece algún tipo de enfermedad crónica Y en el caso de los empleados aún cuando la mayoría no padece enfermedades crónicas, la seguridad social refleja un importante rezago ya que el 54% cuenta con seguridad social mientras que el 46 % no cuenta con este servicio.

Los datos relativos a la inversión en el negocio muestran que los intervalos de 100 a 5,000 pesos acumulan más del 80% del total de casos válidos de la muestra, lo cual refleja el escaso nivel de inversión aplicada a los negocios de los tianguistas informales.

La variable capital de trabajo acumula más el 80% del total de casos válidos de la muestra de los intervalos comprendidos entre 100 y 5,000 pesos lo cual también evidencia lo reducido de la escala de operación de los negocios encuestados.

Las fuentes de financiamiento de la inversión inicial de los oferentes de los tianguis fueron básicamente: el ahorro familiar y los préstamos de amigos que acumulan más del 90% de la aportación total de las fuentes.

En lo que respecta al financiamiento al que recurren actualmente, las fuentes siguen siendo las mismas, ganando un poco de peso relativo los préstamos de amigos, así como las casas de empeño; de lo anterior se infiere que la precariedad de los negocios no permite acceder fácilmente a otras fuentes de financiamiento que son más exigentes.

Otros hallazgos laterales de la investigación, también importantes, son:

La mayoría de los encuestados son mujeres, un poco más del 71%. Respecto al sexo de los trabajadores, también encontramos que el 65% son mujeres en su mayoría son familiares generalmente cónyuges de los dueños socios o encargados. Solo el 35% son hombres.

La opinión sobre importancia de formar parte de organizaciones aunque fue dividida, el 51% de los encuestados respondió que sí mientras que el 49% respondió que no. Este porcentaje refleja un potencial organizativo considerable por parte de los oferentes de los tianguis, y se refuerza con el hecho de que quienes respondieron que sí

consideran importante formar parte de las organizaciones, su principal motivación es la expectativa de recibir apoyos 66% y realizar gestiones con 25%.

En el apartado II, en lo referente a las políticas tendientes a recuperar y dar cauce a las capacidades de los trabajadores del sector informal, detectamos que se trata de un sector poco atendido por las políticas de desarrollo, que acumula rezagos y entrapa en la pobreza a quienes se emplean en este sector.

Por ello, es importante el impulso de iniciativas que cristalicen en políticas públicas relacionadas con el aprovechamiento de capacidades como el emprendedurismo, la capacidad organizativa y la innovación que generan las redes familiares, tal como ocurrió en Italia con los distritos industriales y en Hong Kong con las redes de exportación de pequeños productores informales. Resulta muy esperanzador que algunas de estas políticas estén brindando resultados favorables en la lucha contra la marginación y la exclusión, como ocurre en los países del sureste asiático como Tailandia y Bangladesh e Italia, en el referido caso de los distritos industriales.

Un buen comienzo en nuestro país y en particular en Hermosillo, sería hacer más accesible a los trabajadores del sector informal los beneficios del seguro popular. Asimismo, aprovechar el potencial organizativo de los trabajadores de los tianguis, detectado en la encuesta, mediante programas que propicien su integración en gremios, cooperativas u otras figuras legales que fortalezcan su capacidad de negociación y, de esta manera, ir allanando el camino que los conduzca a lograr un trabajo *decente*.

BIBLIOGRAFÍA

Alarcón, Sandra (2008), *El tianguis global*, Universidad Iberoamericana, México D.F.

Alter Chen Martha, Jhabval Renana y Lund Frances (2002), *Apoyar a los trabajadores en la economía informal: un marco de políticas. El trabajo decente y la economía informal*. Resúmenes de documentos, Organización Internacional del Trabajo, <http://www.ilo.org/public/english/employment/infeco/download/abstspan.pdf> (14 de abril de 2009)

Alemaný José (1907), *Diccionario RAE*

Amín, Nurul (2002), *El sector informal en Asia desde la perspectiva del trabajo decente*. Resúmenes de documentos. Organización Internacional del Trabajo, <http://www.ilo.org/public/english/employment/infeco/download/abstspan.pdf> (12 de abril 2009)

Cimoli Mario, Primi Annalisa y Pugno Maurizio (2006), *Un modelo de bajo crecimiento: la informalidad como restricción estructural*, Revista de la CEPAL No. 88, abril 2006.

Conesa, Eduardo (1995), *Controversia nacional: bienes transables, no transables y desarrollo económico*. Asociación Argentina de Economía Política - XXX Reunión Anual Sede: Facultad de Ciencias Económicas - Universidad Nacional de Río. www.aaep.org.ar/espa/anales/works95/conesa/trabajo/ultimo.doc (23 de de marzo de 2009).

Coneval (2009). http://www.coneval.gob.mx/coneval2/htmls/medicion_pobreza/HomeMedicionPobreza.jsp?categorias=MED_POBREZA,MED_POBREZA-med_pob_ingre (21 de junio de 2010)

Contreras Soto, Ricardo (Coord.) (2007), *Mercados itinerantes-tianguis*, edición electrónica gratuita. www.eumed.net/libros/2007b/296/ (15 de abril 2009).

Correa, Guillermo (2008), "Trabajo decente. Reflexiones conceptuales" en *Cultura y Trabajo*, no. 75, Escuela Nacional Sindical, Colombia. [http://www.ens.org.co/articulos.htm?x=20154399&cmd\[111\]=c-1-75](http://www.ens.org.co/articulos.htm?x=20154399&cmd[111]=c-1-75) (07 de abril 2009).

De Soto, Hernando (1987), *El otro sendero*, ed. Diana, México DF.

De Moraes, Denis (coord) (2007), *Sociedad Mediatizada*. Barcelona, Gedisa.

Di Filippo, Armando (1981), *Desarrollo y desigualdad social en América Latina* Ed. FCE México DF.

Elstrodt, Heinz-Peter (2007), *Lo que los ejecutivos quieren saber sobre América Latina*. *The MackinseyQuarterly* http://download.mckinseyquarterly.com/LAWhatExecsAsking_Spanish.pdf (28 de abril 2009).

El reforma (15/10/2008),

http://74.125.95.132/search?q=cache:GFn4z8vVpbcJ:biblioteca.iiec.unam.mx/index2.php%3Foption%3Dcom_content%26do_pdf%3D1%26id%3D3137+CIDE+SECTOR+INFORMAL+EN+MEXICO&hl=es&ct=clnk&cd=4&gl=mx&client=firefox-a (22 de abril de 2009).

Guerra Sotillo, Alexei (2005), *Gerencia pública y economía informal*. Edición digital a texto completo accesible en: www.eumed.net/libros/2005/ags-gp/ (22 de marzo de 2009).

Inegi (2004), *La ocupación en el sector no estructurado en México, 1995-2003* <http://74.125.95.132/search?q=cache:jFrK86K2WnMJ:www.inegi.gob.mx/inegi/contenido>

s/espanol/prensa/Boletines/Boletin/Comunicados/Especiales/2004/Junio/comunica5.doc +SECTOR+no+estructurado+2009&hl=es&ct=clnk&cd=2&gl=mx&client=firefox-a (3 de enero 2009).

Inegi, Estadísticas (2005, 2008, 2009), <http://www.inegi.gob.mx/inegi/default.aspx>
<http://www.inegi.gob.mx/inegi/contenidos/espanol/prensa/Boletines/Boletin/Comunicados/Especiales/2009/Febrero/comunica17.pdf>

Levy, Santiago (2008), *Good intentions, bad outcomes social policy, informality, and economic growth in Mexico* Santiago Brookings Institution Press.

http://www.brookings.edu/~media/Files/Press/Books/2008/goodintentionsbadoutcomes/goodintentionsbadoutcomes_chapter.pdf (4 de diciembre de 2008).

Márquez, Gustavo et al (2007), *Informe 2008 ¿Los de afuera? Patrones cambiantes de exclusión en América Latina y el Caribe*, Washington, BID, capítulo I.

Melcher Dorothea, Mattié Mailer (2004), *Interpretaciones teóricas en torno al "sector informal urbano"* Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales Universidad de Los Andes.
<http://saber.ula.ve/db/ssaber/Edocs/pubelectronicas/revistaeconomia/anum7/articulo4.pdf> (12 de noviembre de 2008).

OIT (1993), <http://www.ilo.org/public/spanish/bureau/stat/download/res/infsec.pdf> (20 de noviembre de 2008).

OIT (2008), *Formación y economía informal, trabajo decente*.
<http://www.cinterfor.org.uy/public/spanish/region/ampro/cinterfor/temas/informal/tdec pob/index.htm> (03 de abril de 2009)

Palacio Morena, Juan Ignacio y Carlos Álvarez Aledo (2004), *El mercado de trabajo: análisis y políticas*, Madrid, Ediciones Akal.

Parra, León Darío (2006), "Reflexiones en torno al papel del estado en el mercado laboral y la informalidad ocupacional en Latinoamérica. Aportes para política pública" en *Revista Internacional de Sociología*, Andalucía España. En dictamen.
<http://corpotalentos.com/articulos/Parra2.pdf>

Portes, Alejandro (1995), *En torno a la informalidad: ensayos sobre teoría y medición de la economía no regulada*, Grupo editorial Miguel Ángel Porrúa S.A. México. D.F.

Ramales Osorio Martín Carlos, Díaz Oledo Mónica (2005), *La economía informal en México: Insuficiencias del modelo de desarrollo y exceso de trámites*.
<http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/mx/2005/mcro-informal.htm>

Reglamento para mercados y centrales de abasto publicado en el Boletín Oficial del Gobierno del Estado de Sonora, lunes 05 de Septiembre de 1988, TOMO CXLII, No. 19.

Robaud Francois (1995), *La economía informal en México. De la esfera doméstica a la dinámica macroeconómica* Ed. FCE. México D.F.

Tezanos, José Félix (2001), *La sociedad dividida. Estructuras de clase y desigualdades en las Sociedades tecnológicas*, Madrid, Biblioteca Nueva, capítulo 5, pp. 137-200.

Tokman Víctor (2004), *Una voz en el camino. Empleo y equidad en América Latina*. Ed. FCE Santiago Chile.

Villarreal Juan (1997), *Estado del arte y derivaciones actuales sobre informalidad*.
Laboratorio online dossier. Buenos Aires.
http://www.catedras.fsoc.uba.ar/salvia/lavbo/textos/3_1.htm (03 de abril de 2009).

ANEXO

Cuestionario a oferentes

Rapport:

Muy buenos días. Estamos levantando una encuesta que forma parte de un trabajo de tesis que, sobre los tianguis informales, realiza el Lic. Rodolfo Bernal León, alumno de la maestría en Ciencias Sociales de El Colegio de Sonora. ¿Sería tan amable de prestarnos 10 minutos de su tiempo para hacerle algunas preguntas?

Nota: Esta información es confidencial y será utilizada para fines estrictamente académicos.

Cuestionario a oferentes.

Nombre del tianguis _____

Ubicación _____

a). Perfil del encuestado

1.- En el negocio ¿es usted? : Dueño(a) () Encargado (a) () Socio (a) () Otro especificar _____

2.-¿Cuáles son sus Nombre(s) y apellidos?

3- ¿Cuál es su dirección?

Calle # Colonia Código postal

4.- Teléfono _____ Correo electrónico _____

5.- ¿Cuál es su edad? _____ Años cumplidos

6.- ¿Cuál es su nivel de escolaridad?: Primaria () Secundaria () Preparatoria () Carrera técnica intermedia () Universidad () Posgrado () Otro especificar _____

7.- Sexo M () F ()

8.- Situación laboral formal: Jubilado () Pensionado () desempleado () empleado ()
negocio propio formal ()

En caso de tener empleo formal o si tiene negocio propio formal especificar

9.- ¿Cuenta con otros puestos? Sí () No () En este tianguis () En otros ()

10.- ¿Cuál es su estado civil? : Casado () Soltero () Viudo () Divorciado ()

11.- ¿Cuántas personas dependen de usted incluyéndose?1() 2() 3() 4()

Otro especificar _____

12.- ¿Cuántos días a la semana se instala en este u otros tianguis? (anotar #de días)
_____ días

13. ¿Cuántas horas al día trabaja en el negocio (anotar #de Hrs.) _____Hrs.

14. ¿Cuántos días invierte en comprar, acondicionar o reparar la mercancía (anotar #de días)
_____ días

b) Datos del negocio

15.- Espacio Infraestructura y logística:

El negocio cuenta con:(cruzar con una x el cuadro correspondiente)

Negocio 1

Infraestructura	Banqueta	Pavimento	Tierra	Techo	Carpa	Sombrilla	Intemperie	Mesas	Sillas
	Lonas	Anaqueles	Otros						

En caso de otros especificar _____

Negocio 2

Infraestructura	Banqueta	Pavimento	Tierra	Techo	Carpa	Sombrilla	Intemperie	Mesas	Sillas
	Lonas	Anaqueles	Otros						

En caso de otros especificar _____

Negocio 3

Infraestructura	B	Pavimento	Tierra	Techo	Carpa	Sombrilla	Intemperie	Mesas	Sillas
	Lonas	Anaqueles	Otros						

En caso de otros especificar _____

c) Giro comercial:

16. Los productos que vende son: Nuevos () Usados () Ambos ()

17.- Señalar con una (x) el tipo de producto que vende:

Ropa () Calzado () Enseres de cocina () Muebles () Herramientas ()

Electrodomésticos () Alimentos preparados () Frutas y verduras () Plantas de

Ornato y frutales () Miscelánea () Discos () Otros () especificar

18. ¿Dónde adquiere sus productos? Localmente () En E.U () En otros estados de la república ()

19.- ¿Compra usted? Directamente () A través de intermediario () Ambas opciones ()

20.- ¿Cuántos años tiene dedicándose a la actividad en este tianguis o en otros?

Menos de un año () Un año () Más de un año () Dos años () Más de dos años ()

21.-Acude usted regularmente a vender al tianguis () o solo ocasionalmente () (marcar con una x según sea el caso)

d) Características de los trabajadores.

22.- ¿Cuántas personas laboran en el negocio además de usted?

1 () 2 () 3 () Otra cantidad especificar _____

23.- ¿Cuál es su edad (años), sexo y nivel de escolaridad?:

	Persona 1	Persona 2	Persona 3	Persona 4	Persona 5
Edad					

Sexo	M() F()				
Escolaridad					
Primaria					
Secundaria					
Preparatoria					
C. técnica					
Universidad					

24.- ¿Cuántos de ellos son familiares? _____

Parentesco (anotar número de familiares en paréntesis):

Hijos () Cónyuge () Sobrinas () Hermanas ()
Hijas () Sobrinos () Hermanos () Tíos ()
Cuñadas () Cuñados ()

Otros () especificar _____

25.- ¿Cuenta usted con seguridad social? Si () No ()

(En caso de ser afirmativa la respuesta señale el tipo)

IMSS () Isste () Isssteson () Seguro popular () Otro especificar _____

26.- ¿Padece usted alguna enfermedad crónica? Si () No ()

Señale cual:

Diabetes () Hipertensión () Parkinson () Otra(s) () especificar _____

27.- ¿Cuenta sus trabajadores con seguridad social? Si () No ()

(En caso de ser afirmativa la respuesta señale el tipo)

Isste () Isssteson () seguro popular () IMSS () Otro especificar _____

28.- ¿Padece algún trabajador(a) alguna enfermedad crónica? (Indique con una cruz en el cuadro)

(Especificar en el cuadro en caso de ser más de una utilizar las celdas de abajo)

	Persona 1	Persona 2	Persona 3	Persona 4	Persona 5
Padecimiento					
Diabetes					
Hipertensión					
Parkinson					
otras(especificar)					
(especificar)					
(especificar)					

d) Inversión, capital de trabajo, financiamiento e ingresos del negocio

29.- ¿Cuál fue la inversión inicial de su negocio? _____ pesos

30.- ¿Cómo la financió?

Ahorro familiar () Préstamos de amigos () Bancos () Casa de empeño ()

Otro especificar _____

31.- ¿Cuál es su necesidad de capital de trabajo? Es decir lo que necesita para mantener el negocio productos salarios rentas etc. hasta recuperar vía ventas. _____ pesos

32.- ¿Cuáles son sus fuentes de financiamiento actuales?

Ahorro familiar () Préstamos de amigos () Bancos () Casa de empeño ()

Otro especificar _____

33.- ¿Tiene problemas para acceder al financiamiento actualmente? (En caso de ser afirmativa la pregunta escoger opciones: Si () No ()

Falta de garantías () Falta de ahorros () Falta apoyo familiar () Falta apoyo de amigos () Otro: especificar _____

34.- ¿Cuál es el ingreso mensual del negocio _____ pesos.

35.- ¿Cuál es el ingreso mensual Total incluyendo otras remuneraciones _____ pesos

36.- ¿Cuánto representa de su ingreso total la remuneración del negocio? _____ %

37.- ¿Cuáles son los Costos totales mensuales del negocio? _____ pesos

38.- ¿Cuánto gasta mensualmente en:

Gasolina _____ pesos Salarios _____ pesos Mercancías _____ pesos

Renta o pago de piso _____ pesos Cuota gremial _____ pesos Otros especificar _____ pesos

39.- ¿Cuál es su ganancia neta mensual del negocio del tianguis? _____ pesos o semanal _____ pesos

e).-Organización programas y apoyos

40- ¿Tiene conocimiento de algún programa de apoyo oficial para su actividad?

Si () No () En caso de ser afirmativa su respuesta responda:

¿Cuál? Programa _____ Dependencia _____

41.- Ha recibido apoyo de algún programa de apoyo oficial para su actividad?

Si () No () En caso de ser afirmativa su respuesta responda:

¿Cuál? Programa _____ Dependencia _____

42.- ¿Tiene conocimiento de algún programa de capacitación para el trabajo para esta actividad u otra?

Si () No () En caso de ser afirmativa su respuesta responda :

43.- ¿Cuál? Programa _____ Dependencia _____

44.- ¿Ha participado en algún programa de capacitación para el trabajo para esta u otra actividad distinta?

Si () No () En caso de ser afirmativa su respuesta responda :

45.- ¿Cuál? Programa _____ Dependencia _____

46.-En caso de ser una actividad distinta responda: ¿Por qué no trabaja en lo que recibió capacitación?

47.- ¿Sus empleados han participado en algún programa de capacitación para el trabajo?

Si () No () En caso de ser afirmativa su respuesta responda:

¿Cuál? Programa _____ Dependencia _____

48.- ¿Pertenece Ud. a algún gremio u organización de tianguistas? Si () No () En caso de ser afirmativa su respuesta responda:

Nombre del gremio u organización _____

49.- ¿Reciben apoyo de la agrupación? Si () No ()

Gestiones ante autoridades () Caja de ahorro () Defensa legal () Otro () Especificar

50.- ¿La organización administra el tianguis? Si () No () En caso de ser negativa su respuesta responda:

¿Porqué? _____

51.- Considera importante formar parte de una organización Si () No ()

¿Por qué? _____

52.- ¿Cómo ve el futuro de la actividad?

Alentador () Poco alentador () Nada alentador ()

53.- ¿Piensa seguir en esta actividad? Si () No () (Si es afirmativa la respuesta indique porqué)

No tiene alternativa () No le alcanza lo que gana () Le gusta lo que hace ()

Otra _____ respuesta
especificar _____

Rapport: Agradezco infinitamente su colaboración a la presente investigación y quedo a sus apreciables órdenes.

* (Entrega de tarjeta del investigador responsable)