

EL COLEGIO DE LA FRONTERA NORTE

**MAESTRIA EN ESTUDIOS DE POBLACION
GENERACION 1994-1996**

**“LOS COMERCIANTES AMBULANTES: CAMBIOS EN SU CONDICION DE
INFORMAL A FORMAL. TIJUANA BAJA CALIFORNIA, 1987-1996”.**

**TESIS PARA OBTENER EL GRADO DE:
MAESTRO EN ESTUDIOS DE POBLACION**

PRESENTA

JUAN GABINO GONZALEZ BECERRIL

**COMITE DE EVALUACION:
DIRECTOR DE LA TESIS: Dr. RODOLFO CRUZ PIÑEIRO
LECTOR INTERNO:Dr. ALEJANDRO CANALES CERÓN
LECTOR EXTERNO: Dr. FERNANDO POZOS**

Tijuana, B.C., Noviembre, 1996

AGRADECIMIENTOS

La presente tesis es producto de un proceso de investigación de escritorio y de campo sobre la actividad del comercio ambulante, 1987-1996. Esta investigación no hubiera sido posible sin la ayuda y auxilio de personas como el Dr. Rodolfo Cruz, director de tesis y Director del Departamento de Estudios de la Población en el Colegio de la Frontera Norte, quien acogió con entusiasmo dicho trabajo. El Dr. Cruz hizo valiosos comentarios en las primeras y últimas versiones de todos los capítulos del trabajo de investigación. Posteriormente, y con el mismo interés, el Dr. Fernando Pozos lector externo de la Universidad de Guadalajara, cuyos comentarios siempre fueron muy oportunos. El Dr. Alejandro Canales C. lector interno por su paciencia y confianza expreso aquí mi más profunda gratitud.

Al Dr. Rene Zenteno quien facilitó utilizar la información de la Encuesta Nacional de Empleo Urbano (ENEU) y El Colegio de la Frontera Norte (COLEF) por permitir llevar a cabo su procesamiento en las instalaciones de cómputo electrónico durante el tiempo que fue necesario en esa institución.

A Elizabeth Fusell de la Universidad de Wisconsin-Madison, USA por compartir juntos el trabajo de campo con los vendedores ambulantes.

Al Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT), por el apoyo económico durante los dos años que duro la maestría.

Finalmente, quisiera agradecer los comentarios de Laura Velasco, Silvia López, Sara Fernández, María Teresa Cuevas y Marta Miker.

De la misma manera al Jefe del Departamento de Reglamentos del Municipio de Tijuana, Raúl Salazar Alemán, a los líderes y vendedores ambulantes por el apoyo que nos brindaron en toda momento gracias.

J. Gabino González Becerril

Tijuana, Noviembre, 1996.

INDICE TEMATICO

INTRODUCCIÓN.....	1
EL PROBLEMA.....	2
LA IMPORTANCIA DEL PROBLEMA	6
METODOLOGIA	14
INVESTIGACION DE CAMPO.....	16
RESUMEN.....	18
CAPITULO I.....	23
CONTROVERSIAS TEORICAS.....	23
I.- EL CONCEPTO DE INFORMALIDAD	24
1.-SECTOR INFORMAL COMO FORMA DE PRODUCCION	24
2.- EL SECTOR INFORMAL COMO SECTOR EXTRALEGAL	26
II.- LOS VENDEDORES AMBULANTES.....	29
1.- EL USO DEL ESPACIO.....	33
2.- FACTORES QUE REGULAN EL MERCADO DE TRABAJO DE LOS VENDEDORES AMBULANTES	37
3.- LA ORGANIZACION	38
CAPITULO II.....	42
ESCENARIO.....	42
I.- ESCENARIO SOCIAL	43
PRESENTACION	43
1.- LO DEMOGRAFICO	43
II.- EL EMPLEO	46
1.- LA INDUSTRIA MAQUILADORA	49

2.- EL TURISMO	51
3.- EL COMERCIO	53
4.- CONSIDERACIONES FINALES DEL CAPITULO	55
CAPITULO III	58
CARACTERISTICAS Y DINAMICA DE LA ACTIVIDAD AMBULANTE EN TIJUANA, 1987-1996.	58
I.- PRESENTACION.....	59
1.- PERFIL DE LOS OCUPADO AMBULANTE POR TIPO DE INSTALACION, 1987-1993.	60
2.- VENDEDORES AMBULANTES POR TIPO DE INSTALACION Y SEXO	60
3.- VENDEDORES AMBULANTES POR TIPO DE INSTALACION Y GRUPOS DE EDAD	62
4.- VENDEDORES AMBULANTES POR TIPO DE INSTALACION Y ESCOLARIDAD.....	63
5.- VENDEDORES AMBULANTES SEGUN ESTADO CIVIL	65
6.- VARIACION DE LOS INGRESOS MENSUALES DE LOS VENDEDORES AMBULANTES	66
7.- CONSIDERACIONES FINALES DEL APARTADO	68
II.- DINAMICA DE LA ACTIVIDAD AMBULANTE	69
III.- LA REGLAMENTACION MUNICIPAL.....	72
1.- LA REGULACION DE LA ACTIVIDAD CALLEJERA Y RESTRICCIONES DE ENTRADA.....	74
2.- FACTORES QUE RESTRINGEN EL USO DE LA CALLE.....	79
3.- NUEVAS FORMAS DE GESTION	83
4.- DEFENSA COLECTIVO E INDIVIDUAL.....	84
5.- CONSIDERACIONES FINALES DEL APARTADO	88
CAPITULO IV	90
LOS VENDEDORES AMBULANTES DE LA ZONA NORTE DE TIJUANA	90
I. CARACETRISTICAS SOCIODEMOGRAFICA DE LOS TRABAJADORES AMBULANTES DE LA ZONA NORTE.....	91
1.- ZONA NORTE DE TIJUANA BAJA CALIFORNIA	91

2.- LA PRESENCIA DEL COMERCIO AMBULANTE EN LA ZONA NORTE.....	94
3.- MIGRACION Y TRABAJO AMBULANTE.....	96
4.- VENDEDORES AMBULANTES DE LA ZONA NORTE POR SEXO Y EDAD.....	99
5.-INGRESO DE LOS VENDEDORES AMBULANTES DE LA ZONA NORTE	100
6.- VENDEDORES AMBULANTES DE LA ZONA NORTE SEGUN ESCOLARIDAD.....	102
7.- FAMILIA COMO FACTOR TRABAJO	104
8.- CONSIDERACIONES FINALES DEL APARTADO	105
II.- LA REGULACION DE LA ACTIVIDAD AMBULANTE.....	106
PRESENTACION	106
1.- PROCEDIMIENTOS DE NEGOCIACION	107
CONCLUSIONES GENERALES.....	113
BIBLIOGRAFIA.....	118
ANEXO(A).....	125
ANEXO (B).....	132

INTRODUCCIÓN

“En el mexicano hay una capacidad en verdad abrumadora de trabajo y entierra una generalización sobre la haranganería” (Carlos Monsivais, 1996)

El tema central de este trabajo de tesis es el comercio ambulante y su cambio en la condición de informal a “formal”. Sobre la base de información obtenida de fuentes secundarias y primarias -en especial de la Encuesta Nacional de Empleo Urbano (ENEU) - recogida en investigaciones realizadas por algunas instituciones académicas- se describen e interpretan las características socioeconómicas de los vendedores ambulantes de Tijuana. Para corroborar los argumentos vertidos en el trabajo se decidió incluir un apartado que incluye entrevistas a vendedores ambulantes con características afines en la Zona Norte de Tijuana.

Invariablemente cuando los medios de comunicación de la ciudad de Tijuana se refieren a los trabajadores ambulantes, lo hacen en forma tendenciosa y estereotipada; injustamente los encasillan como flojos, delincuentes, “rateros”, alcohólicos y/o drogadictos. Las ciencias sociales, en sus percepciones sobre los trabajadores informales los han visualizado como marginales, y como tales, constituyen la traba para arribar a un favorable proceso de modernización que, afortunadamente, les sacaría de esa condición estigmatizada. También se les ha calificado como pequeños empresarios llenos de ingeniosidad y cuya potencialidad hay que liberar para lograr salir de la crisis. Pero son incapaces de organizarse, de resolver sus problemas, de participar en la vida social y política, de contribuir en general al desarrollo de la sociedad.

Por ello, el tema del vendedor ambulante -a partir de un enfoque de mercado de trabajo que privilegia el análisis de las características socioeconómicas- presenta otro frente: su regulación.

De esta manera el trabajo se estructura en torno a una doble dimensión: verificar el comportamiento de la regulación y el de las características individuales de este mercado de trabajo específico.

El contenido está dividido en cuatro partes.

En *el primer capítulo* de nuestra investigación presentamos algunos componentes teóricos de la informalidad. No discutiremos las controversias que se suscitan en cada una de las vertientes. En su lugar se retomaran los puntos más relevantes, de modo que sirva como punto de partida y de apoyo al desarrollo del trabajo.

En el segundo capítulo nos referiremos al escenario, a la importancia del crecimiento demográfico, al empleo en la industria maquiladora, el turismo y el comercio en Tijuana. Reconociendo la diversidad de la ciudad y las oportunidad de trabajo en la misma.

El tercer capítulo, con la información de la Encuesta Nacional de Empleo Urbano del segundo trimestre de 1987 a 1993, se presentan las características que definen la entrada de estos grupos de vendedores ambulantes y las diferencias que corresponden a estar en instalaciones fijas y semifijas. Por otro lado, consideramos importante incluir la formación del ingreso y los elementos que hacen posible la regulación de la actividad de los vendedores ambulantes.

El cuarto capítulo estudiamos las características socioeconómicas de los vendedores ambulantes de la Zona Norte de Tijuana, como: edad, sexo, escolaridad, ingreso y otros factores que restringen la entrada y su regulación. Con base en la información de una encuesta aplicada a vendedores ambulantes de dicha zona exploraremos estos aspectos.

El problema

En los diversos esfuerzos para definir al sector informal se ha reiterado la necesidad de dedicar esfuerzos a mejorar la conceptualización del fenómeno.

La polémica ilustra claramente que lejos de existir una definición única de informalidad, los significados que ha adquirido este término llegan a ser contradictorios entre sí. Para PREALC, por ejemplo, lo informal consiste en una manera precaria de hacer las cosas, donde la presencia de relaciones salariales es más bien la excepción.¹ Mientras que para Portes y

¹/Este concepto es empleado frecuentemente por el Programa de Empleo para América Latina y el caribe (PREALC, OIT). En la práctica PREALC ha considerado las características del empleo, como el trabajo independiente, como indicador del tipo

Benton la informalidad consiste en las diversas formas de subcontratación mediante las cuales el capital elude el cumplimiento de la legislación laboral.²

En los diversos casos hay una superposición empírica considerable entre las empresas y los trabajadores definidos como informales. Sin embargo, estas perspectivas permiten analizar los cambios en los mercados laborales desde los puntos de vista relacionados pero distintos. En un caso se enfatizan (en el plano conceptual) las características de organización de la producción y el trabajo de las empresas; y en el otro, el cumplimiento o no de la legislación fiscal y laboral por parte de éstas actividades. Las dificultades se presentan al utilizar los datos disponibles en las conceptualizaciones.

Por tal razón, Zenteno (1993) plantea que la complejidad del empleo urbano se puede comprender mejor desagregando la información en varias categorías (formales, cuasi-formales; cuasi-informales e informales) la distinción de la dicotomía formal e informal. Esta operacionalización permite al autor identificar a Tijuana como la ciudad con el porcentaje más bajo de población económicamente activa ocupada en condiciones de formalidad (36.0 por ciento), con respecto a la Ciudad de Matamoros (58.7 por ciento), Ciudad Juárez (53.3 por ciento) y las tres principales ciudades del centro del país (Monterrey, Guadalajara y Ciudad de México) . Sin embargo, ello no implica una elevada informalidad, sino una condición de empleo en situaciones de “cuasi-informalidad” (Tijuana, 27.7 por ciento de su PEA; Ciudad Juárez, 15.5 por ciento; Matamoros; 13.9 por ciento; Monterrey, 13.8 por ciento; Guadalajara; 20.3 por ciento y la Ciudad de México con el 16.6 por ciento) , definidas por recibir o no seguridad social.

Tijuana y Guadalajara presentan las situaciones más heterogéneas de empleo, a diferencia de los centros urbanos de la frontera como serían Matamoros y Ciudad Juárez. Ante esta heterogeneidad, Tijuana es el único mercado de trabajo fronterizo que muestra una mayor probabilidad de las mujeres que trabajan en el sector informal.

de empresas, aduciendo que el individuo que trabaja por cuenta propia o el trabajo doméstico ofrece bienes y servicios en un mercado compuesto por compradores como familias de la clase media (Tokman, 1987).

²/La mayor parte de las empresas del sector informal estarían vinculadas al sector formal a través de relaciones de subordinación (Moser, 1978, 1973; Portes y Walton, 1981; Maldonado, 1986). Según los partidarios de esta posición se trata de un continuum, más que de dos sectores claramente diferenciados, definidos sobre la base de la articulación de diferentes formas productivas.

Dentro de este sector es que se ubica la *venta ambulante* con instalaciones improvisadas en la vía pública que se realiza en Tijuana.

Para lograr información adecuada se requiere de estudios diseñados especialmente para analizar las características organizacionales, culturales y legales de la operación de la economía (Roberts, 1990).

El sector informal en los países latinoamericanos, y México en especial, se caracteriza por su segmentación y heterogeneidad (Rafael Menjivar y Juan Pérez, 1993:8; María Elena, 1993:41). En las discusiones para lograr una definición de informalidad (Tokman, 1987; Portes, 1993; De Soto, 1989; Moser, 1984; De Oliveira y Roberts, 1993; Portes y Sassen-Koob, 1987; Escobar, 1990) se distinguen principalmente dos enfoques: para PREALC el sector informal es heterogéneo en su conformación, aún cuando como características generales se trata de actividades intensivas en el uso de mano de obra poco calificada y muy bajos en requerimientos de capital, a partir de tecnologías relativamente rudimentarias en actividades de fácil entrada; y *el otro enfoque* destaca la importancia de la regulación del Estado y define al sector informal como constituido por empleos que no están amparados por las leyes laborales, que es en esencia el núcleo de la noción de la informalidad en boga: actividades extralegales.

Cabe aclarar que la definición encubre una gran heterogeneidad social. Bajo ella se confunden actividades protagonistas *sui generis* y, en alguna medida, reproduce la propia complejidad de la ciudad. Así, la expresión más familiar *un vendedor ambulante* estaría representado por un simple ciudadano, regularmente pobre, cuyo único espacio de reproducción es la calle. Esta posición económica tomaría forma en la categoría social del *vendedor por cuenta propia* (Lezama, 1991): un vendedor “torero”, un lustra botas, lavar parabrisas, cuidar coches, así como los trabajadores que realizan malabarismo, tragafuegos, etc.; todos ellos presentes en el mercado de la ciudad, como vendedores de un producto o prestadores de servicios.

De esta manera se puede definir al comercio que se instala en la vía pública de manera improvisada en el norte del país que trabaja por su propia cuenta, como una estrategia dentro del marco macroestructural de las prácticas informales en Tijuana. Por tal motivo nuestro

objetivo principal es sin duda mostrar las propiedades o características específicas de los trabajadores ambulantes y el cambio en su condición de informal a “formal”.

El trabajo de campo realizado a través de entrevistas, encuestas y observación participante nos permite distinguir esta actividad como un trabajo familiar encabezados por hombres o mujeres de hogar, apoyados de manera constante por mujeres hijas, hijos, nueras, suegras y en menores de edad.

De esta manera se plantea la pregunta: ¿Por qué se considera el comercio ambulante como posibilidad de sobrevivencia informal? Para responder a esta interrogante en nuestro trabajo destacamos por los menos dos factores:

El primero se deduce de la revisión bibliográfica sobre “informalidad” en América Latina. El que se refiere a la dinámica de incorporación, calificación y forma de operación; en este sector, de entrada *el trabajador por cuenta propia* no tiene barreras de entrada a sus actividades ni necesita muchos conocimientos técnicos-profesionales; donde se encuentran también personas de ambos sexos.

El capital es mínimo, prácticamente por día como los vendedores ambulantes del centro de Tijuana. La calificación se va adquiriendo con la práctica y luego por conocer el mercado de consumo y venta. Las operaciones presentan una flexibilidad en términos de organización y horarios. Aunque cabe aclarar, que estas no son las condiciones en las que opera una buena parte del sector como es la informalidad de “sobrevivencia o autoempleo.” Los hallazgos de los estudios Centroamericanos de la presencia femenina predomina en la “informalidad de subsistencia” o bien la presencia masculina se destaca en la “informalidad dinámica o de acumulación (Santa Cruz y J. Carlos, 1994:315, Alejandro Cordero y Rubí Cajar, 1994:497).

El segundo factor se refiere a la forma como opera la “informalidad por subsistencia” en términos de la regulación. La dinámica diaria de la venta de ropa de segunda o nueva, artesanías, tacos, entre otros, permite aun trabajar sin tener que pagar algún tipo de impuesto.

Esta ilegalidad implica ausencia de toda regulación por parte del Estado y se concluye que las unidades informales han creado por sí mismas “su normatividad extralegal” (De Soto, 1987).

En nuestro trabajo destacamos el pago de cuotas al municipio que lleva consigo una política

pública de formalizar la actividad de los vendedores ambulantes y de la misma manera a romper la tradicional normatividad extralegal mediante la negociación y el otorgamiento de permisos individuales.

Cabe aclarar que no se tiene una visión global de la estructura y dinámica del sector informal de la frontera norte, pero dado que la actividad comercial se inscribe dentro de lo que se ha denominado “empleo informal” es importante hacer una breve descripción de la dinámica de las actividades económicas en la región fronteriza en su conjunto.

La importancia del problema

A continuación se presentan las cifras globales para algunos países de América Latina y México, así como el papel del sector informal en el desarrollo económico y a través del estudio de los mercados de trabajo urbano. Unos se centran en las características de las empresas y definen al sector informal como constituido por empresas muy pequeñas (menos de cinco integrantes), que abarcan a los trabajadores por cuenta propia (tanto propietarios como operarios) y familiares no remunerados. En algunos casos, bajo esta perspectiva los empleados domésticos también son considerados informales. El otro destaca la regulación del Estado y define al sector informal como constituido por empleo que no están amparado por las leyes y los beneficios de la seguridad social, la protección contractual, salud, etc.

Las diversas interpretaciones sobre el problema del empleo consideran que ha existido un aumento creciente del desempleo y el subempleo en América Latina durante los últimos decenios. Hay estudios que consideran que la tendencia del problema se relaciona con una

absorción relativamente baja de la mano de obra por parte de la manufactura, mientras que el sector terciario incorpora una proporción cada vez más creciente de la mano de obra, si se compara con las actividades de servicios personales en las que predomina el subempleo.³

De acuerdo con especialistas, durante los años ochenta se acentuaron tres fenómenos estrechamente vinculados entre sí:

a) El sector secundario pierde dinamismo y se produce una marcada desaceleración en su capacidad de absorción de mano de obra. Esta tendencia, observada ya desde la década de los setenta, ha sido reforzada en la coyuntura actual por un proceso de modernización tecnológica en algunas empresas (como es el caso de las industrias automotriz y electrónica), el cierre de establecimientos por falta de competitividad y quiebra de otros por contracción en la demanda de sus productos. En este sector se ha venido observado cambios importantes en la orientación regional y por rama de actividad del empleo industrial. De hecho, la dinámica ocupacional en la industria empezó a trasladarse hacia las maquiladoras y otras ramas vinculadas hacia la exportación. Estas tendencias han sido variables por rama y regiones, pero en el balance dieron lugar a una baja sensible del empleo creado por el sector industrial. (Rendón y Salas, 1991).

b) Se profundiza la tendencia a la terciarización del empleo. En la década que va de 1970-1980, el sector terciario se distinguió, a diferencia de décadas anteriores, por un ritmo de incremento en el empleo superior al registrado por el secundario (García, 1988; De Oliveira y García, 1990; Rendón y Salas, 1991). De hecho, el 52 por ciento de los puestos de trabajo -asalariados y no asalariados- creados durante los setenta se concentró en el terciario,

³ Se refiere a trabajadores que enfrentan condiciones precarias de trabajo, en razón de que se encuentran desempleados, no reciben pagos por su trabajo o el ingreso que obtienen resulta muy bajo, no tienen ninguna prestación social y de tiempo

principalmente en los servicios (Rendón y Salas, 1989). En la década de los años ochenta dicho proceso de acentuó: en 1989 el comercio y los servicios absorbían ya dos terceras partes del total de personal ocupado en establecimientos no agrícolas y más de la mitad del personal asalariado (Rendón y Salas, 1991).

c) Se estanca (o se contrae) el proceso de salarización de la fuerza de trabajo. Brigida García (1988) reportó un descenso en el ritmo de salarización de la fuerza de trabajo durante el decenio de los setenta. Más recientemente, Rendón y Salas (1991) indican que en el período 1985-1989 se observó un aumentó inusitado en el número de establecimientos y una disminución de su tamaño promedio. Existen evidencias que apuntan a sostener que el freno a la salarización y la aparente proliferación de pequeños negocios no son meros artefactos de origen estadístico. De acuerdo con Rendón y Salas (1991), mientras en los establecimientos fundados antes de 1985 más del 80 por ciento del personal era asalariado, en los que se fundaron en 1989 la proporción de asalariados era de 44 por ciento.

Los datos sobre México proporcionan un cuadro claro sobre los *cambios* en el mercado de trabajo durante los ochenta. Los analistas del tema están de acuerdo en que existen dos tendencias básicas que nos permiten caracterizar estos cambios, y son: la expansión del subempleo urbano y la reducción del subempleo agrícola durante loa años de 1950 a 1980.⁴

parcial. Y que pueden estar afectadas, en los diferentes sectores de actividad, agropecuaria, manufactura, servicios y actividades de pequeña escala en el comercio.

⁴ Sobre esto puede verse en el cuadro siguiente retomado de, Katzman, Rubén. “Las transformaciones sectoriales del empleo en América Latina”. En Revista de la CEPAL, No. 24. p.105.

La segmentación de la población económicamente activa y cobertura del subempleo 1950 y 1980.

	No agrícola			Agrícola			Minería	Cobertura subempleo
	Formal	Informal	T	Moderna	Tradicional	T		
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)=(2+5)
1950	21.6	12.9	34.5	20.4	44.0	64.4	1.1	56.9
1980	39.5	22.0	61.5	19.2	18.4	37.6	0.9	40.4

En 1980, en relación al empleo urbano, los análisis de los datos censales indican que en el último decenio, el empleo de los no asalariados en el país presentó tasas de crecimiento más rápidas que las tasas de los asalariados (Rendón y Salas, 1990). Resultados derivados del examen de diversas fuentes, ubican diferencias importantes en el crecimiento del subempleo entre áreas urbanas y por sectores de actividad, particularmente entre hombres y mujeres.

Oliveira (1989), al comparar las áreas metropolitanas incluidas en la Encuesta Nacional de Empleo Urbano (ENEU) entre 1983 y 1987 (ciudades no fronterizas) y entre 1985-1987 (ciudades fronterizas) destaca que la proporción de mujeres en actividades por cuenta propia aumenta tres o más puntos en siete de las 16 áreas urbanas analizadas, mientras que entre las población masculina este incremento ocurre solamente en cuatro de los casos. La ampliación del trabajo por cuenta propia ocurre principalmente en las ciudades ubicadas en el centro, sur y sureste del país.

Rendón y Salas (1992), al analizar las tres mayores áreas metropolitanas de México, afirman que entre 1987 y 1989 el trabajo no asalariado creció mucho más rápidamente que el trabajo asalariado en la Ciudad de México y en Guadalajara, mientras que en Monterrey ambos tipos de actividad presentaron igual tasa de expansión (ver cuadro 1). Según estos autores, en la Ciudad de México y en Guadalajara el aumento de trabajo no asalariado se debió principalmente al empleo creado en las pequeñas empresas con cinco o menos trabajadores. El desarrollo del empleo informal ha sido particularmente notorio en los servicios de reparación y en el comercio (STPS, 1979; INEGI, 1988; Escobar, 1988; Rendón y Salas, 1990, 1992; García, 1994).

CUADRO 1
TASA DE CRECIMIENTO DEL EMPLEO (1987-1989)

Ciudad	Total	Asalariados	No asalariados
Ciudad de México	17.9	14.8	27.6
Guadalajara	6.2	4.8	9.6
Monterrey	11.8	11.8	11.8

FUENTE: Teresa Rendón y Carlos Salas. “*El mercado de trabajo no agrícola en México. Tendencias y cambios recientes*”. En Ajuste estructural, mercados laborales y TLC. Colegio de México, Fundación Fiedrich Ebert y Colegio de la Frontera Norte, 1992, p. 24

En un estudio más reciente, se observa que continúa esta tendencia a nivel nacional. Entre 1988 y 1993 el número de puestos de trabajo en unidades fijas de los sectores minería, manufactura, construcción, comercio y servicios, aumentó a 2.26 millones de personas. Debido a que el trabajo no asalariado creció a mayor velocidad que el asalariado, bajó la proporción de asalariados en el total de establecimientos (Rendón y Salas, 1996). Ambos autores presentan un análisis de la heterogeneidad del empleo en México y de su tendencia hacia una mayor fragmentación y precarización. Sus conclusiones parecen ser acertadas no solamente para México, sino para el resto de las entidades federativas del país, destacando la excepción de las ciudades fronterizas.

En un estudio de México por entidades, por ejemplo, y según la proporción de su población ocupada en el sector informal las tasas más altas se encontraron en el Distrito Federal (26.52 por ciento), Estado de México (25.43 por ciento), Yucatán (25.76 por ciento), Tlaxcala (23.68 por ciento), Michoacán (23.39 por ciento), Jalisco 23.17 por ciento) y Guerrero (22.33 por ciento). En el extremo opuesto, los estados con tasas de informalidad más bajas fueron:

Sinaloa (15.77 por ciento), Chiapas (16.32 por ciento), Oaxaca (16.87 por ciento), Colima (17.40 por ciento), Chihuahua (17.58 por ciento) y Tabasco (17.94 por ciento) (Judisman y Eternon, 1994).

Los estados con mayor peso del sector formal fueron: Nuevo León, (con el 70.69 por ciento de su población ocupada en ese sector), Baja California (70.16 por ciento), Distrito Federal, (68.91 por ciento), Coahuila (66.51 por ciento), Chihuahua (64.74 por ciento), Aguascalientes, (63.21 por ciento), México (63.00 por ciento). Los que tienen un sector formal relativamente menor son: Chiapas (22.43) por ciento y Oaxaca (25 por ciento) que se alejan mucho del siguiente grupo de estados en el que se observó una tasa de formalidad de entre el 37 por ciento y el 40 por ciento, donde se ubicaron: Guerrero, Michoacán, Veracruz, Puebla, Zacatecas e Hidalgo (Judisman y Eternon, 1994).

De esa amplia gama del sector informal, poco más de medio millón de personas laboran como trabajadores ambulantes, y representaron el 2.16 por ciento de la población ocupada del país en 1990. De ellos, uno de cada cuatro es mujer y se concentran en las edades comprendidas entre los 20 y los 39 años de edad (Judisman y Eternon, 1994).

Casi el cincuenta por ciento del total de trabajadores ambulantes del país se localizan en cuatro entidades federativas: el Distrito Federal (18.78 por ciento), el Estado de México (17.22 por ciento), en Veracruz (6.93 por ciento) y Jalisco (6.74 por ciento) en 1990. En contraste, la suma de los ambulantes de Baja California Sur, Campeche, Quintana Roo, Colima, Zacatecas, Querétaro, Tlaxcala y Aguascalientes apenas alcanza el 4.98 por ciento del total de ambulantes del país .

En Baja California para 1990, y de acuerdo al Censo General de Población, los trabajadores ambulantes representan el 1.7 por ciento de su población ocupada. Mientras que para Tijuana es de un 2 por ciento, de los cuales 1.62 por ciento son hombres y 0.38 son mujeres.

De acuerdo con la Encuesta Nacional de Empleo Urbano (ENEU), bajo la definición de instalación improvisada o ambulante de casa en casa, en Tijuana representan el 2.44 por ciento de la población ocupada en el segundo trimestre de 1987. Este mismo dato para el segundo trimestre de 1993, es de un 1.41 por ciento de la población ocupada (ENEU, 1993). Estas características hacen de Tijuana, en opinión de algunos autores, la ciudad contemporánea de la frontera nortea.

Esto indica que la crisis no afectó con la misma intensidad a las diferentes regiones y ramas de la actividad económica. Así, por ejemplo, las actividades vinculadas con la manufactura de bienes de consumo duradero, la construcción y el transporte experimentaron el impacto más severo en los años críticos de 1982-1983 y 1986-1987, desplazando un número importante de trabajadores asalariados (Meterns y Richard, 1987; Samaniego, 1990).

Las tres principales áreas metropolitanas del país, así como las ciudades en que el peso de la industria de consumo duradero y de bienes de capital es relativamente alto, resintieron con mayor intensidad los efectos de la crisis. Una repercusión menos violenta fue la registrada en regiones con predominio agrícola o localidades en las que la actividad económica se orienta en forma primordial a la industria de bienes de consumo no duradero.

De acuerdo con Lusting (1986:194); “La situación en el sector rural no ha sido tan drástica como en las zonas urbanas. El componente salarial del ingreso campesino no ha mermado tanto como el del asalariado urbano, pero las condiciones climatológicas favorables y la

evolución ventajosa de los precios de garantía -comparado con la de otros precios- parecen haber aislado a los productos agrícolas de los efectos más duros de la crisis y el ajuste. En un panorama de desplome de la producción total, el sector agrícola crece. No lo hace a una tasa alta, pero sí por encima del conjunto. Esta relativa bonanza del sector agrícola puede estar amortiguando también, en parte, el deterioro en las zonas urbanas, en el sentido de no incrementar, por ejemplo, las presiones demográficas”.

Frente al abatimiento en la dinámica ocupacional en el sector formal, se produjo al parecer un importante influjo de fuerza de trabajo al sector informal (Meters y Richard, 1987; Judisman, 1989; Samaniego, 1990).

Aunque existe consenso entre analistas de que el tamaño del sector informal se incrementó en los años ochenta, el debate gira en torno a su magnitud probable. Asimismo, el énfasis en la explicación de esta expansión ha sido puesto en las necesidades de autogestión de empleo en ciertos sectores de la población. Sin embargo, no puede descartarse que este crecimiento también obedezca a procesos más generales de reorganización de la actividad industrial y a estrategias empresariales para reducir costos de producción (como es el caso de la transferencia de procesos de trabajo del sector de gran escala a la pequeña vía la subcontratación y el trabajo a domicilio).

También como estrategia destinada a la generación de recursos, este tipo de estrategias tiene por objeto proteger el nivel del ingreso del hogar (en dinero y/o en especie) o, al menos, contener su descenso dentro de ciertos límites para poder satisfacer las demandas básicas de consumo familiar (Cornia, 1987). A su vez, la caída de los salarios reales constituyó un

estimulo para que se incrementara la participación de menores y de mujeres en la actividad económica.

Metodología

La operacionalización del concepto de la informalidad de los ambulantes en el contexto teórico que se describe en el primer capítulo, plantea por los menos varias cuestiones metodológicas básicas:

- a) la definición e identificación de las unidades (colectivas) cuyos comportamientos serán objeto de análisis;
- b) la definición operativa de cada una de las dimensiones que serán objeto de estudio;
- c) la forma de medir los cambios en los comportamientos estudiados durante el periodo de análisis. Para facilitar la exposición de estas cuestiones, adoptaremos las convenciones terminológicas que se enuncian a continuación:

Unidades de análisis: los vendedores ambulantes. Corresponde a trabajadores por cuenta propia que realizan actividades de comercialización en un puesto semifijo en la vía pública. Donde se encuentran personas de ambos sexos, no tienen barreras de entrada, la calificación se va adquiriendo en la práctica y sus operaciones presentan una flexibilidad en términos de organización y horarios flexible.

Unidades de observación: son unidades de los cuales se recogen datos en la Encuesta Nacional de Empleo Urbano y la Encuesta de la Zona Norte de Tijuana (vendedores ambulantes).

Características individuales de los vendedores ambulantes: se realiza a través de las variables edad, sexo, escolaridad, lugar de nacimiento y estado civil.

El ingreso: En este trabajo la deflactación del ingreso se realizó a partir del índice de precios Laspeyres, el cual debe interpretarse como el nivel que alcanzan los precios en un año base al que se le asigna un valor de 100, considerando las mismas cantidades del año base en los diferentes periodos referidos. La deflactación se realiza a través del cociente entre el ingreso

nominal del año base al año deseado, obteniendo de esta manera el ingreso real. En nuestro caso el ingreso real se refiere a pesos de 1994.⁵

La regulación sobre este no existe un consenso del indicador y la definición de la misma, por tal razón en nuestro trabajo se utiliza como indicador el número de ambulantes registrados en el padrón municipal y el cambio en la negociación con el Estado en tanto que apoya, tolera o restringe la existencia de este sector.⁶

En resumen, la parte metodológica como elemento fundamental para el análisis de nuestro tema, se realizó a partir de información recopilada en libros, tesis y artículos relacionados con el tema. De esta manera, se utilizan las técnicas de cruce de variables, tablas de doble entrada, así como el recurso gráfico para la realización de nuestro trabajo. Para poder comprobar nuestro argumento central, se construyeron tasas donde este índice tiene una dimensión temporal. La prueba de proporciones dará entrada al problema más general de la cuantificación de las influencias que, sobre la evolución y magnitud de la actividad ambulante, tienen las diferentes variables actuantes sobre esa magnitud. Se escogió este método, debido a que es una de las soluciones técnicas generalmente utilizadas: el método de números-índices parece asequible y útil, como nivel elemental en el que se mueve este trabajo

La elección del período obedece a dos cuestiones fundamentales: por un lado, la economía nacional presenta dos **momentos** diferenciados del crecimiento económico nacional y por otro lado existe una coyuntura política en Baja California.

La etapa de 1980 a 1995, cuando al país se le aplicó la “modernización” neoliberal, que conlleva además de profundos retrocesos en todos los órdenes del bienestar social (empleo, salud, vivienda, alimentación, poder adquisitivo, concentración del ingreso, etc.). En la cual se circunscribe un moderado crecimiento económico en los años de 1988 a 1994 y una profunda crisis económica en 1995 y 1996 que se le ha dado en llamar el año de la recuperación. Estos comportamientos macroeconómicos conducen a pensar en la existencia

⁵ Formula: (ingreso real)= Ingreso nominal/Índice deflactor. Metodología utilizado por el Dr. Rene Zenteno, para el análisis del ingreso en la Encuesta Nacional de Empleo Urbano.

⁶ Cuando no referimos a que se esta formalizando la actividad ambulante, se refiere al cambio en su condición de ambulante semifijo a fijo y de la misma manera se considera a aquellos que estén registrados en el municipio. Es decir, por el simple hecho de cumplir un requisito administrativo.

de una pérdida de oportunidades de empleo y la consiguiente orientación en las actividades de tipo informal.

La existencia de una coyuntura política en caso de Tijuana y Baja California en general, implicó una ruptura de las estructuras tradicionales de organización de los vendedores ambulantes y de control político; es decir, por el representante de un partido de oposición (PAN) que privilegia la expresión individual como política de regulación, por lo que es posible señalar la existencia de una tendencia al cambio, más que de un proceso de readecuación del sistema tradicional de la actividad callejera.

La investigación de campo

Se consideró necesario obtener información de manera particular entre los propios vendedores ambulantes; por un lado, se elaboró un cuestionario para que lo pudieran contestar algunos los trabajadores organizados, éste con fines estadísticos; por otro, obtener datos personales e información general que permitiera evaluar las características socioeconómicas de los mismos. Por ello para obtener información se seleccionó a un grupo de vendedores ambulantes (47 en total), en condiciones económicas más vulnerables pero organizados que trabajan en la vía pública. Sin embargo, su vulnerabilidad encuentra respaldo en una organización que le permite defender su condición de trabajadores de la calle.

Las respuestas del cuestionario arrojaron información sobre la edad, sexo, escolaridad, estado civil, actividad anterior y año de ingreso a la actividad ambulante, ingresos, lugar de nacimiento y datos de permisos otorgados por el municipio o las organizaciones de vendedores ambulantes. En esta forma nos aproximamos a las características demográficas y su condición de informalidad. De la misma manera, los datos nos muestran las cuotas aportadas a la organización y la forma como obtienen los permisos para vender en la vía pública.

RESUMEN

El **objetivo** general de nuestro trabajo es mostrar el cambio en su condición de informal a “formal” en los vendedores ambulantes de la ciudad de Tijuana, Baja California, durante el periodo de 1987 a 1996. Por ello, nuestro trabajo -a partir de un enfoque de mercado de trabajo que privilegia el análisis de las características socioeconómicas- presenta otro frente: su regulación.

El trabajo se estructura en torno a una doble dimensión, que significa verificar el comportamiento de la regulación y el de las características individuales de la fuerza de trabajo en este mercado de trabajo en particular.

El primer capítulo *inicia* con la mención de tres enfoques diferentes que buscan explicar el funcionamiento del mercado de trabajo con base en la dicotomía formal-informal, los cuales constituyen esfuerzos teóricos por interpretar la persistencia de actividades atípicas con muy bajos niveles de vida en importantes estratos de la población urbana latinoamericana. En el cual se muestra los diversos esfuerzos para definir al sector informal y se ha sostenido la necesidad de dedicar esfuerzos a mejorar la definición del fenómeno.

La discusión ilustra los desacuerdos en la definición de informalidad, los significados que ha adquirido ese término llegan a ser contradictorios entre sí. Para Tokman, lo informal consiste en una manera precaria de hacer las cosas. Mientras que para Portes y Benton la informalidad consiste en una ausencia de la regulación. Hernando de Soto, considerado como neoliberal, afirma que la noción de informalidad no son los individuos, sino sus hechos y actividades.

El *segundo capítulo* identifica claramente el crecimiento de la población en el proceso de desarrollo contemporáneo de la ciudad de Tijuana: (1) la década de los cincuenta alcanza su tasa máxima de crecimiento (12.91 por ciento anual), 9.77 por ciento en los sesenta, 8 por ciento en los setenta y 4 por ciento en los ochenta; (2) un segundo elemento es el de la transformación en la estructura del empleo que se resume en una disminución del sector primario, un importante incremento del sector secundario sobresaliendo la industria

maquiladora y un moderado desarrollo del sector terciario entre 1950-1990; (3) en un escenario de crecimiento y de profunda crisis económica de los años ochenta, se gesta el comercio ambulante en una zona de la frontera cuya peculiaridades tienden a ser distintas de las que normalmente se conoce en otros contextos del país (ver capítulo 2).

El tercer capítulo: Está destinado a describir los cambios en el tiempo del mercado de trabajo ambulante durante 1987-1993. La interpretación está encaminada a mostrar que durante el periodo de 1987 y 1993 se concentran los efectos de la crisis en los ochenta, mismos que han provocado en el empleo una preferencia sobre esta actividad de la mano de obra secundaria. Es decir revisaremos las características sociodemográficas de la fuerza de trabajo a partir del sexo, la edad, escolaridad, estado civil y número horas trabajadas.

En la década de los ochenta, el fenómeno más importante es el impacto de los shocks externos financieros y comerciales, y el consiguiente ajuste interno de los mismos. En este escenario, las diferencias en el aspecto de la educación y del ingreso de los mismos es importante. Los hallazgos en los perfiles de ocupados en el sector de instalaciones improvisadas, encontramos un poco más de jóvenes y muy viejos, pero una proporción mayor de mujeres en instalaciones fijas; aunque aumentando estas en el sector de instalaciones improvisadas. En los niveles de sin escolaridad, de primaria incompleta y secundaria incompleta (81.54) en 1987 permaneciendo constante en 1993 a 81.54 por ciento de los ocupados en actividades improvisadas. Mientras que para aquellos que prestan sus servicios en instalaciones fijas es de 66.96 en 1987 y 65.96 por ciento y encontramos una diferencia de 0.6 por ciento de su media (cuadro 1 del anexo B).

Respecto a su estado civil, aquellos trabajadores con instalaciones improvisadas en la vía pública, más de la mitad eran casados en 1987 (56.74) a 50.70 por ciento en 1993. Para las personas separadas, viudas o divorciadas; han presentado un incremento en ambos universos de actividad, de la ciudad de Tijuana de 1987 a 1993. Destacando incrementos importantes en instalaciones fijas que, se podría pensar que estas personas buscan asegurar sus ingresos que permitan sostener su familia (cuadro 2 del anexo B).

La observación de los ingresos reales considerados por tipo de instalación de la población que trabaja en comercio en pequeño resulta en esta ciudad fronteriza el ingreso real disminuye para

el caso de los ambulantes, mientras que para los de instalaciones fijas se incrementa de 1987 a 1993.

En términos generales se puede decir que, existe un cambio de las actividades ambulantes con instalaciones semifijas hacia las actividades de tipo fijo. Esto se puede observar en el cuadro 7 del capítulo 3, donde al parecer existe una relación procíclica, es decir, cuando presenta incrementos importantes en los que laboran en instalaciones semifijas se incrementa en aquellos que laboran en instalaciones fijas. De lo contrario si se reduce el primero el segundo también lo hace. Explicado en lo fundamental por el éxito económico que pudieran tener estas actividades y las políticas públicas dirigidas a restringir cada vez más la venta callejera.

Elementos de la regulación para el periodo 1987 a 1996, se ha presentado aspectos relevantes para los trabajadores ambulantes para la Ciudad de Tijuana en esta investigación podemos matizar lo siguiente:

Por un lado, en relación al éxito por el uso intensivo de mano de obra le ha permitido una movilidad hacia actividades con cierto “éxito desde el punto de vista económico”. Por otro lado, es la relación entre la coyuntura política y los cambios en la negociación de los espacios públicos para la venta, que ha tenido un efecto en el cambio de su condición de informal a “formal”.

Los factores que intervienen en la regulación de la actividad de los vendedores ambulantes es: -por un lado el Estado *de privilegiar la acción individual*; y- *por otro* la presión que han establecido diversos actores económicos como la Cámara Nacional de Comercio y el Comercio establecido ha sido fundamental.

El Estado como agente regulador, busca compensar el “hueco” de recaudación por medio del aumento de la cobranza entre los causantes cautivos como serían los negocios pequeños, bajo la justificación de que el comercio ambulante deteriora la imagen de la ciudad.

El comercio establecido esta interesado en eliminar la competencia que manejan productos semejantes a los vendedores ambulantes, pugnan por su reordenamiento espacial que haga del centro una ciudad más funcional.

Esto ha permitido dar cuenta del éxito o fracaso con que los ambulantes, -dadas las presiones para su desalojo o “formalización”- han considerado conveniente reforzar algunos elementos jurídicos y políticos que imponen la presencia de los vendedores ambulantes bajo distintas modalidades de informalidad y “formalidad”.

Los vendedores ambulantes han respondido en defensa de su espacio de venta, a través - principalmente- de las organizaciones; y de manera individual, presentando resistencia a su incorporación al sistema formal de actividad.

El capítulo cuatro: En este capítulo abordamos las características socioeconómicas de los vendedores ambulantes de la Zona Norte de Tijuana como son: edad, sexo, escolaridad, ingreso y los cambios en la negociación que hacen posible la regulación de la actividad ambulante. Con base en información de una encuesta aplicada a vendedores ambulantes de dicha zona.

Las caracterizaciones individuales de los vendedores ambulantes son muy variados (los predominantes, jóvenes y edad madura), los niveles educativos se encuentran polarizados donde podemos encontrar a individuos con escolaridad nula hasta aquellos que cuentan con estudios universitarios. Los ingresos varían desde aquellos que ganan ingresos inferiores o mayores al salario mínimo regional (10 veces el salario mínimo como promedio).

La mayor parte de estas personas señalaron que son propietarios de sus negocios, esto es, 100 por ciento y trabajan por su cuenta, señalaron que ingresaron a esta actividad por carencia de alternativas económicas y/o para complementar el reducido ingreso del jefe de hogar. Afirmando que continúan en esta actividad por motivos de comodidad y facilidad y otros argumentaron que lo ejercían porque no tenían otra posibilidad económica.

En suma, la investigación de campo permitió conocer las características socioeconómicas de los vendedores ambulantes y su carácter de “informalidad”. Se concluye hasta ahora que hay una tendencia hacia la “formalización” de los vendedores ambulantes por dos cosas: uno por el éxito económico que se tiene en este tipo de negocios, y por otro lado, las políticas públicas encaminadas a privilegiar la negociación individual del espacio público como su lugar de trabajo. Las respuestas de los líderes y vendedores ambulantes apuntan en este sentido. Este tipo de políticas restringe el espacio para el uso comercial que a su vez incide en los niveles de ingreso como se pudo verificar en el tercer capítulo de 1987 a 1993.

Esto no quiere decir, que se ha logrado una ruptura definitiva de los elementos extralegales que hace alusión Hernando de Soto, sino que prevalecen y se van adaptando al nuevo cambio y control que ejerce el Estado sobre esta actividad.

CAPITULO I

CONTROVERSIAS TEÓRICAS

1.- El concepto de informalidad

La informalidad es el conjunto de actividades económicas que autoemplean a miembros de la familia, empleos con baja remuneración, empleo ocasional, con bajos niveles de productividad, cinturones de miseria en la periferia de las principales ciudades, pobreza urbana, trabajo a domicilio, viviendas precarias, producción de servicios menores, formas tradicionales de concepcionar el mundo y de ejercer la participacion política y social; delimita una coleccion de fenomenos antiguos que se presenta en los países de América Latina.

En los trabajos de investigacion que se han realizado recientemente encuentra cierto desencanto por el estado del arte teórico alcanzado en la discusion actual sobre la informalidad, a tal grado que se manifiesta el interes por el abandono de las categorias (Cartaya, en Cortés, 1990). Para señalar que algunas vertientes actuales dedicadas a la informalidad pecan por dejar a un lado la superacion de las principales debilidades del marco conceptual lograda en los últimos años (Tokman, 1987:514).

He aquí varias posturas completamente opuestas, que sorprende tanto el llamado a una revision del concepto como las diferentes interpretaciones "conceptuales" que se dan entre los estudiosos de la informalidad.

Los párrafos siguientes tienen como propósito, hacer una revision de los diferentes conceptos de la informalidad. No se intentará un recuento exhaustivo y tampoco se tratará de brindar una tipología de los mismos. También queda fuera, las similitudes, diferencias y formas de organizar lo empírico contenidas en los conceptos que se analizan.¹

1.- Sector informal como forma de produccion

El concepto de informal es un "abarcatotodo" un concepto receptáculo, Keith Hart (1973, 1976), el tutor legítimo del término, tenía en mente algo muy preciso: pretendía probar que los llamados desocupados en el barrio de miseria de una ciudad del Tercer Mundo, intervienen desde todos los puntos de vista y de manera activa en las relaciones formales de

¹/ Dificilmente podríamos superar los trabajos realizados por Cartaya F., Vanessa. "El mundo confuso del sector informal", en Nueva Sociedad, Núm. 90, Caracas Venezuela, pp. 78-84. Raczynsky, Dagmar, *El sector informal urbano: interrogantes y controversias*, Santiago de Chile, OIT-PREALC, investigacion sobre empleo, No 3, 1977. Nadya Araujo C., *Ejército Industrial de reserva: su especificidad y comportamiento político en el desarrollo del capitalismo de Brasil*, Tesis de Doctorado presentada en la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, México, UNAM, capítulo 1 y 2. Fernando Cortés, "De

producción del trabajo asalariado de la producción sencilla de mercancías, y en cierta medida también de la apropiación capitalista. Hart acuñó el término de sector informal porque las unidades económicas carecían de registro, no pagaban impuestos, eran de acceso fácil para el pequeño monto de inversiones que demandaban, y empleaban a familiares o fuerza de trabajo muy mal pagada.

Hay antecedentes antropológicos y económicos para esta noción: los antropólogos normalmente se atribuyen a Boeke (1930) cuyo análisis de la economía dual influye en este debate. Geertz (1963) desarrolló su concepto "bazaar type economy" en el ámbito de la teoría del dualismo.

Los trabajos de la OIT, PREALC (1987), señalaron la existencia de un sector cuya lógica de producir difiere de la del resto de la economía. El sector informal es entonces el conjunto de actividades realizadas por individuos cuyo objetivo consiste en asegurar la supervivencia del grupo (la familia en la mayoría de los casos); al parecer este sector se desarrolla sin idea de acumulación y que supuestamente caracteriza al capitalismo moderno latinoamericano. Este tipo de lógica trae consigo determinado número de consecuencias entre las cuales se pueden mencionar: técnicas intensivas de trabajo, escasos ingresos distribuidos y productividad limitada. Es preciso ver en su surgimiento, la heterogeneidad del mercado de trabajo provocada por el excedente estructural de mano de obra y la insuficiente capacidad de absorción del sector moderno en las economías periféricas.

Tanto Portes como Schauffler (1993:33), De Oliverira y Roberts (1993:35), señalan como *dos causas principales* del crecimiento del sector informal en América Latina a la migración y el excedente de fuerza de trabajo en las ciudades. Estos pueden resumirse en la dinámica demográfica que está detrás de ese *excedente de fuerza* de trabajo en las ciudades como resultado del desequilibrio entre la tasa de natalidad y migración en relación a las tasas de empleo.

Para Portes y Benton la tasa de absorción laboral por parte del sector moderno es considerablemente mayor que la sugerida por las estadísticas oficiales. El argumento no se centra en las características de la oferta laboral, como la hace la teoría de la marginalidad,

marginalidad a informal: el desarrollo de la discusión en América Latina, en Crisis y reproducción social: los comerciantes del sector informal. Fernando Cortés y Osar Cuellar, FLACSO-PORRUA, México, 1990.

como postula PREALC², sino en los diferentes modos de absorción y utilización laboral de las economías industrializadas.

Según PREALC, las causas de surgimiento del sector informal están íntimamente relacionadas con el mercado laboral y con la distribución del ingreso. Es el resultado de un “excedente de mano de obra” con respecto al empleo del sector formal, constituido en su mayoría por migrantes rurales que no puede encontrar trabajo en el sector urbano moderno y discurren maneras de desempeñar cualquier actividad que les permita recibir ingresos, medio indispensables para operar en el contexto urbano (Guergil, 1988).

Este enfoque favorece el empleo y preconiza políticas de empleo y de distribución del ingreso.

En palabras de Tokman, la dinámica del mercado de trabajo urbano... la creación de puestos de trabajo dentro del sector no responde tanto a la acumulación de capital dentro del mismo, sino que está determinada, principalmente, por el excedente de población que no encuentra ocupación en el resto de la economía y las posibilidades que ofrezca el mercado de producir o vender algo que genere algún ingreso (Tokman, 1987).

La presencia de los vendedores ambulantes en Tijuana se enmarca bajo el proceso de migración hacia el norte del país y sur de los Estados Unidos así como en la creciente importancia de las maquiladoras transnacionales como factor de atracción de migrantes.

2.- El sector informal como sector extralegal

En América Latina la segunda corriente de pensamiento, opta por la totalidad de las actividades irregulares, en el sentido de que no satisfacen las normas fiscales, la legislación del trabajo, la higiene o el derecho comercial. Encontramos allí dos ramas de esa corriente, a la que califica el sector informal extralegal. Ya que a ella habrán de adherirse tanto autores cuyo referente teórico se sitúa preferentemente por los caminos del *marxismo* como otros de francas tendencias *liberales*.

Castells y Portes (identificados como neomarxistas, 1986) indican que, “*la economía informal es una noción de sentido común cuyos límites sociales cambiantes no podrían ser capturados*

² Se destaca que el sector informal urbano es el mercado prioritario para los que inician su vida económicamente activa, para las mujeres, jóvenes y viejo, en general, para quienes conforman la mano de obra secundaria .

por una definición estricta, sin cerrar prematuramente el debate...la economía informal no es una condición individual sino un proceso de actividad generadora de ingresos caracterizado por un rasgo central: no está regulado por las instituciones de la sociedad en un medio social y legalmente constituido en el a cual actividades similares están reguladas”

La economía informal es un proceso y no un objeto. No es resultante de las características intrínsecas de las actividades de que se trata, sino de la función social y del alcance de la intervención pública. Definiendo la economía informal como el conjunto de actividades económicas legales (no delictivas) que escapan a las regulaciones gubernamentales. Estos autores ponen en el centro del análisis una reflexión renovada *sobre el lugar del Estado* como actor económico y político de un sistema determinado.

Para *Hernando de Soto (considerado como neoliberal, 1987)*, la noción de informalidad no son los individuos, sino sus hechos y actividades. “La informalidad no es tampoco un sector preciso ni estático de la sociedad, sino una zona de penumbra que tiene una larga frontera con el mundo legal y donde los individuos se refugian cuando los costos por cumplir las leyes exceden sus beneficios. Sólo en contados casos la informalidad implica no cumplir con todas las leyes; en la mayoría desobedece las disposiciones precisas...” También son informales aquellas actividades para las cuales el Estado ha creado un sistema legal de excepción a través del cual un informal puede desarrollar sus actividades, sin acceder necesariamente a un status legal, equivalente al de aquellos que gozan de la protección y los beneficios de todo el sistema legal peruano.

Esta breve panorámica conceptual que ha pretendido y pretende organizar la comprensión del fenómeno descrito al inicio de este capítulo y permite resumir lo siguiente: que en el trayecto que va de la marginalidad hasta lo informal como extralegalidad, se ha pasado desde la unidad de análisis individuo (marginalidad, DESAL, PREALC) a la unidad de análisis actividad económica (las perspectivas neomarxistas y neoliberales).

Esquemáticamente se pueden resumir los tres enfoques referidos anteriormente:

Resumen de la definición y modos de medición según perspectiva

Perspectiva o enfoque	Definición	Recomendaciones políticas	Modo de medición
PREALC	lógica de producción	Políticas activas de empleo y redistribución del ingreso	Métodos directos (encuestas entre familias, encuestas a establecimientos)
Liberales	Posición ante las regulaciones públicas	Fin de la intervención del Estado	Métodos indirectos (variables monetarias, cruzamientos de fuentes)
Neomarxistas	Posición ante las regulaciones públicas	Sustitución del Estado capitalista	Cobertura de la mano de obra por organismos de seguridad social

El concepto de actividad informal desarrollada en el seno de PREALC asocia una serie de *indicadores*, algunos comunes y otros específicos a los sectores económicos (manufactura, construcción, transporte, comercio y servicios). En este contexto la empresa es definida en términos amplios para incluir cualquier actividad económica dedicada a la producción de bienes y servicios -ya sea si emplea una sola persona (el propietario) o más, si usa o no capital fijo; si tiene o no una localización fija para conducir su negocio. Así un trabajador autoempleado en construcción, un trabajador autoempleado en los transportes, (por ejemplo el conductor de un taxi), un trabajador autoempleado en servicio (un lustrabotas, por ejemplo) es tratado como si constituyese una empresa individual aunque no emplee trabajadores asalariados, posea poco o no posea capital, tenga o no una localización fija para su negocio y produzca sólo servicios. Esta manera define el universo de las empresas que constituyen el sector informal. Es grande en comparación con el cubierto por las definiciones convencionales utilizadas por los estadísticos para recoger datos de establecimientos. Uno de los criterios empíricos común en los cinco sectores es que la actividad económica informal opera sobre una base ilegal contraria a las regulaciones gubernamentales (Sheturaman, 1976).

La vertiente neoliberal busca darle localización teórica dentro de una conceptualización histórico-económico. La existencia del sector informal se explica, en parte, por el abigarrado conjunto de normas legales establecidas por el Estado mercantilista, pero no del Estado capitalista moderno.

En fin, la teoría desaliana (DESAL) indica que el problema de la modernización consistía en transformar los valores tradicionales de los marginales, para absorberlos en la parte productiva moderna de la sociedad, que es responsable de su desarrollo. El planteamiento neoliberal es exactamente lo opuesto; el potencial creativo, las fuerzas capaces de provocar el impulso son, precisamente, aquellos individuos que desempeñan actividades informales, quienes ven trabado el ejercicio de sus facultades por la maraña burocrático mercantilista.

II.- Los vendedores ambulantes

El comercio ambulante es una actividad económica clasificada como informal tanto por los criterios de PREALC, como de Portes (política económica) y De Soto. A los vendedores callejeros se les asigna el mismo status marginal y también aparecen como trabajadores por cuenta propia (Klein y Tokman, 1989:210), pero sus actividades forman parte, en realidad, de redes comerciales bien organizadas y dominadas por empresas formales (Portes, 1989; Brömley 1978, Duarte, 1978; Moller, 1979; Bueno, 1990).

Para Klein y Tokman (1987), los vendedores ambulantes tienen una manera de producir (un servicio) distinta y ella es la que determina las condiciones económicas de la empresa y los ingresos que genera. La articulación con la gran empresa, no implica necesariamente estar explotado, tampoco ser empleado disfrazado. Ello se hace más claro aún con el comercio, donde el hecho de proveerse sea en ferias, mayoristas o fabricantes es la manera usual de operar.

De acuerdo al enfoque de la informalidad de la OIT y de PREALC en particular para los trabajadores ambulantes en América Latina, existían ciertos acuerdos básicos en los siguientes aspectos:

- a) facilidad de entrada
- b) apoyo en los recursos locales
- c) propiedad familiar de las empresas callejeras
- d) escala de operación pequeña
- e) uso intensivo de fuerza de trabajo
- f) destreza adquirida fuera del sistema educativo

g) mercado de trabajo no regulado

La actividad ambulante se define a partir de las características opuestas a las que perfilan al formal.

Según este enfoque, las causas de que haya surgido la actividad ambulante (como parte del sector informal), están íntimamente relacionadas con el mercado de trabajo y con la distribución del ingreso. Es resultado de la aparición de un excedente de mano de obra con respecto al sector formal, constituido en su mayoría por migrantes rurales que no pueden encontrar trabajo en el sector moderno y discurren maneras de desempeñar cualquier actividad que les permita recibir ingresos, medio indispensable para operar en un contexto urbano (Guergil, 1988).

En síntesis, para PREALC los vendedores ambulantes tienen una manera de producir (un servicio), cuyo origen se encuentra en la heterogeneidad estructural que caracteriza a las economías de los países de América Latina. Se define por los escasos capitales con que cuentan estas empresas, su tecnología rudimentaria, la facilidad de entrada a la actividad y, además, su desconexión con el circuito financiero formales. La lógica de funcionamiento de esas unidades gira en torno a la subsistencia y no a la acumulación. El sector ambulante se correlaciona fuertemente tanto con el subempleo como con la pobreza, lo que aumenta durante la crisis económica de la década de los ochenta (PREALC, 1987).

Otra de las definiciones es, que la actividad de los vendedores ambulantes lejos de hallarse aisladas en un sector tradicional o atrasado, constituye parte integral de la economía moderna y contribuye a su funcionamiento (Portes y Benton, 1989).

“... la historia se repite, la segunda vez, a mundo, como una parodia de la primera. Hay una ironía en el establecimiento de la subcontratación, trabajo a domicilio, contratación eventual, y otras practicas informales, cuando se contrasta con los múltiples trabajos que predicen su remediable defunción. En el mundo real, sin embargo no hay nada jocoso en la economía informal porque millones de personas dependen de su existencia y el futuro de muchos países, de la forma de su evolución” (Citado de Castells y Portes, en Cortés, 1990:139).

Este pensamiento indica que la expansión de la informalidad no responde a un proceso recesivo del sector formal, sino a uno expansivo, en la cual simultáneamente toma lugar una intensa concentración económica.

Para sostener el argumento de los autores toman varios ejemplos del trabajo informal en actividades modernas no tradicionales en América Latina, de los cuales destacamos a los vendedores ambulantes.

Bromley (1978), identificó en Cali dos tipos de vendedores callejeros: los comisionistas y los revendedores. Ambos dependen directamente de empresas modernas, que los proveen de bienes. Los vendedores a comisión suelen obtenerlos en préstamo o alquiler y pueden requerir licencias, también provistas por las grandes empresas. Las ganancias son suficientemente bajas como para que los vendedores tengan pocas posibilidades de acumular el capital necesario para independizarse.

En otro estudio realizado por Möller (1979) en Lima Perú estimó que 40 por ciento de los vendedores callejeros tenían ingresos inferiores al salario mínimo. Las barreras de acumulación de capital son más serias aún para quienes compran productos, pues en este caso los vínculos con las empresas proveedoras se mantienen por medio del crédito, el cual debe ser devuelto con interés.

La dependencia de los vendedores mayoristas no resulta menos evidente en caso de que los pequeños comerciantes al por menor. Tales negocios representan una significativa fuente de empleo en el sector informal, que en gran parte están formados por trabajadores familiares no remunerados. Los pequeños comercios tienden a concentrarse en barrios populares y sus precios son generalmente más altos que el promedio de las tiendas, hecho que se deriva en parte de su relación con los mayoristas.

En Santo Domingo, Duarte (1978) halló que a los pequeños comerciantes se les cobran intereses más altos por los préstamos y estaban sujetos a todo tipo de prácticas arbitrarias.

Las ventajas de acceso a las redes de distribución informal no son diferentes de los beneficios que la industria moderna obtiene por medio del contrato del trabajo ocasional. Los vendedores callejeros y minoristas absorben los riesgos de las fluctuaciones del mercado y al mismo tiempo proveen de beneficios mayores a las empresas formales, reduciendo costos y pagando intereses sobre préstamos.

Carmen Bueno (1990), la venta de comida en la vía pública permite ver que fuera de ser una ocupación marginal, es en realidad, una actividad dinámica y funcional para el sistema económico global. Esta actividad subsidia al aparato productivo de la gran ciudad, al cubrir una

necesidad básica como es ofrecer alimentos al alcance del poder adquisitivo de los trabajadores, lo cual reduce el costo de reproducción de la fuerza de trabajo.

La venta de comida ambulante, por lo tanto, es una de las pocas opciones para autogenerar ingresos monetarios por parte del excedente de mano de obra, sin posibilidad de incorporarse al mercado de trabajo formal. Para estas personas, dicha actividad es una extensión del trabajo doméstico, pudiéndose realizar con el mínimo requerimiento de capital, sin necesidad de un adiestramiento especial y con la posibilidad de utilizar la mano de obra familiar, sin que este recurso implique un costo mercantil para la producción.

En general, las particularidades encontradas en esta actividad del sector terciario permite concluir a los autores que hay una articulación entre el sector informal y el sector formal y que puede generar una pluralidad de patrones de acumulación. Tanto en el comercio como en la producción los vínculos descubiertos entre el sector formal e informal, apoyan la tesis de que una significativa proporción del trabajador aparentemente subutilizado, está en realidad empleado por empresas modernas aunque en forma disfrazada.

Por tanto, *para Portes y Benton* los vendedores ambulantes de la calle son asalariados disfrazados de la gran empresa que producen lo que venden. Por ello, define al sector informal urbano por un cierto tipo de relaciones sociales, que se dan en el mercado del trabajo entre empleadores y trabajadores, y que se remiten a características institucionales. En efecto, para ellos los vendedores ambulantes es una forma de utilización laboral, en cambio, para PREALC es una forma de producir un servicio.

Hernando De Soto (1987:71), indica que el comercio ambulatorio tiene dos modalidades claramente definidas: la del comerciante que deambula por la ciudad ofreciendo productos o servicios sin un lugar fijo donde establecerse, y la del comerciante que expende mercadería o presta servicios desde un puesto fijo en la vía pública. Dicha actividad se encuentra inmersa en un *normatividad extralegal*, que le permite a los ambulantes suplir la falta de derechos de propiedad legalmente reconocidos. La aparición de las organizaciones de ambulantes contribuye a consolidar ese proceso, pues desde entonces, el reconocimiento que los ambulantes se dan entre sí, es reemplazado por la pertenencia a la organización, y el paso del tiempo, por el pago de las cotizaciones y el acatamiento de los acuerdos.

Este enfoque ampliamente difundido en América Latina, atribuye la aparición de los vendedores ambulantes a las imperfecciones del sistema impositivo y de las regulaciones

vigentes; es decir, es resultado de las políticas aplicadas por el Estado. Por lo tanto, propone que la solución ideal, sería retirar los obstáculos y convertir los estímulos políticos en facilidades legales para liberar y multiplicar las energías empresariales de los ambulantes, y para que dentro del proceso competitivo en que se encuentran inmersos puedan explotar al máximo sus habilidades y servir más eficazmente a la comunidad (De Soto, 1987:101).

De lo anterior se puede resumir de la siguiente manera, PREALC define a la actividad ambulante como una forma precaria de hacer las cosas, mientras que Portes-Walton, como un sector articulado a la economía global y De Soto, indica que es una actividad sujeta a una normatividad extralegal.

1.- El uso del espacio

Los vendedores ambulantes se apropian de espacios físicos que no están destinados al ejercicio de actividades económicas y monetarias. Hecho que se puede distinguir de varias formas, desde aquellos que trabajan en los mercados sobre ruedas, tianguis; los que son ambulantes en toda la extensión de la palabra, es decir que deambulan por las calles ofreciendo sus productos; otros que improvisan diariamente en el mismo sitio, colocando mantas o cajones sobre las banquetas; otros cuentan con puestos metálicos desmontables que diariamente levantan en una misma ubicación, formando concentraciones que en ocasiones pueden abarcar varias cuadras continuas y los toreros que venden en los cruceros (y el cruce a los Estados Unidos).

El espacio urbano, sus formas, usos y transformaciones aparecen como elementos explicativos en la conformación de sujetos sociales y de sus prácticas, como campo de múltiples dimensiones donde la diversidad de actores luchan, individual o colectivamente, por asignar significados y funciones a las formas espaciales, cargándole de sentido.³ El espacio es construido socialmente, tal como lo señala Castells “sólo es comprensible en su relación con

³ “La carga ideológica de la proyección simbólica se modifica en el tiempo...la utilización del cuerpo como recurso de proyección a través del peinado, el vestuario o la actitud. Es la detección inmediata del migrante, su vulnerabilidad, su aspecto estereotipado, la indefensión del joven en las colonias, y la sensación de poder dentro de la banda, “las miradas de pobres” que acechan en las equinas y limpian los vidrios de los carros, ofrecen paquetes de chicles de alguna empresa transnacional, limpian sus bocas ampulosas entre fogonazo y fogonazo o realizan acrobacias elementales, es la omnipresencia de los limosneros que propician la redistribución de la

el contexto social amplio”. La construcción social se realiza a partir de la articulación hombre-hombre, sujetos-sujeto. Dicha relación genera un espacio contradictorio, no homogéneo, en el cual se presentan las desigualdades. (Valenzuela, 1991).

El espacio social se construye, y la ciudad constituye uno de los ámbitos espaciales y socioculturales donde interactúan diversos intereses. La disputa entre vendedores ambulantes y comerciantes establecidos se ubica en distintos niveles de la problemática de la ciudad. Lo que implica una lucha por el espacio y sintetiza el enfrentamiento de fuerzas económicas, dando cuenta de la potencialidad política de un problema, supuestamente secundario, dentro de la mayor magnitud que enfrentan las ciudades como Tijuana (migración, seguridad, vivienda, transporte, etc.).

La contraparte de mayor peso, de fuerza y grupo de presión real a la que se enfrentan los vendedores ambulantes, es el comercio organizado. Como en cualquier ciudad importante los comerciantes del centro (que son los directamente afectados por esta actividad) y la propia Cámara Nacional de Comercio (CANACO), ha expresado el interés general del gremio de los comerciantes. Ellos aparecen como el verdadero elemento de poder al que deberán enfrentarse las fuerzas económicas y políticas expresadas en el comercio ambulante. El propio Estado por su parte, asume su papel de conciliador o puede desempeñar uno más de los intereses en conflicto.

El asunto se vuelve más complejo, por las siguientes razones: el comercio organizado legitima su derecho al mercado aludiendo al orden jurídico vigente. Sin embargo, el vendedor ambulante, solo es ilegal bajo la perspectiva de la apropiación particular del espacio urbano para efectuar sus actividades, y también, por la procedencia ilegal de alguno de sus productos. Pero su actividad es legalmente válida por los recursos formales de que se vale (y porque es preferible al robo y al ilícito), y particularmente por la labor social que desempeña, el desempleo que remedia y el conflicto social que mediatiza.

Ello implica, una forma ilegal de actuar, pero dicha ilegalidad es una ilegalidad "a plena luz", sabida, consabida y respetada por todos. Es una ilegalidad que involucra hasta cierto punto relaciones cotidianas y rutinarias con el aparato estatal y con sus agentes; los cuales, en un momento dado, pueden decidir que hay un punto más allá del cual no ceden. Se trata pues de

riqueza, la de los locos urbanos, cuya imagen inquietante obliga a integrarlos al contexto escenográfico”. (Valenzuela, 1991:18).

una ilegalidad supervisada y beneficiada por los agentes del aparato del Estado (Escobar, 1990).

Todo proceso social, y en particular los procesos productivos económicos, deben interpretar y sortear las leyes que regulan las relaciones de los agentes económicos entre sí y con el Estado. En este sentido, toda unidad económica se encuentra hasta cierto punto en la ilegalidad, ya sea porque desobedece llanamente algunas leyes o porque hace uso de recursos legales con intenciones distintas a las que motivaron su creación. Así por ejemplo un vendedor ambulante puede defender su status de vendedor en la calle, a pesar de no tener permiso para vender en la vía pública (otorgarlo es atribución única y exclusiva de los ayuntamientos). Sin embargo, un juez federal puede concederles una “suspensión provisional” que ellos llaman “amparo”. Este documento prohíbe a las autoridades municipales ejercer cualquier acción, no los pueden retirar de la calle y tampoco confiscar la mercancía. La determinación legal obedece que de acuerdo a la Constitución Mexicana, “todos los ciudadanos tienen derecho a circular libremente”, así de fácil. No obstante la necesidad de trabajar con credencial de algún partido u organización, la justificación es trabajar para la familia, de otra manera, se vería obligado a delinquir.

Estos y otros recursos pueden ser utilizados -y de hecho lo son- por los vendedores ambulantes. En este sentido actúan de manera contraria al sentido de la ley, vendedores ambulantes de todos los tipos y giros. Por otra parte, recurren a sobornos y negociaciones con el fin de no cumplir con las obligaciones sanitarias. Cabe aclarar que esto, es contrario a lo que encuentra Escobar en Guadalajara, en donde la clandestinidad es trabajo escondido pero supervisado por los agentes del Estado y que carente de inscripción a instituciones de seguridad social, no pagan impuestos al valor agregado, ni operan con tarifas mínima municipal, ni tienen sindicatos, ni registra sus operaciones.

Cabe aclarar, que los vendedores informales no son clandestinos: tienen relaciones conflictivas y rutinarias con el aparato del Estado y sus actos se encuentran de hecho regulados por éste. La distinción entre clandestinidad e ilegalidad que hace Escobar (1990) es importante porque, si se afirma que la mayor parte de la economía opera “ilegalmente”, como se ha puesto de moda decir (con esto se asume que esta ilegalidad implica ausencia de toda regulación por parte del Estado) entonces surge la pregunta ¿Qué es lo que le confiere orden y permanencia a la economía y el orden político, sino es el Estado? Y se concluye que las unidades informales

han creado por sí misma “una normatividad extralegal” (De Soto 1987, citado de Escobar, 1990); que existe ya un Estado informal ajeno al formal, y que es el Estado informal el que de hecho impone orden. Dicho planteamiento hace caso omiso del hecho que dicha “normatividad extralegal” ha surgido de un proceso conflictivo y contradictorio de negación con el Estado y de regulación por parte del mismo. El orden económico y político parece conformado sólo por los informales, cuando de hecho el Estado es el interlocutor central y el coordinador de la producción del orden.

Si se acepta que ese Estado, de hecho regula el funcionamiento de la mayor parte de la economía -aunque esta sea en diversos grados de ilegal- por la vía de la negociación clientelística, del soborno tolerante, de la conciliación de intereses, y en una medida no despreciable por la imposición de cierto respeto a las leyes y los reglamentos, se entiende su fuerza, su resistencia al cambio y su éxito relativo, en la conformación de un orden social. Se acepta que el Estado es central, no es marginal, en el proceso de formación de economías políticas latinoamericanas, y que, si bien existe diferenciación y discriminación en el trato de las distintas unidades económicas y agentes sociales, esto no se debe a que existan órdenes políticos “duales”, uno supervisado por el Estado y el otro generado “espontáneamente” al margen del mismo.

Lo anterior podría servir para investigar el poder real del Estado en Tijuana y el punto hasta el cual se encuentra en control de algunos aspectos de la vida social y económica de los vendedores ambulantes. Ya que a través de largos años, se ha visto cómo los ambulantes han librado grandes batallas para dar seguridad legal a su empresa. En resumen, lo que De Soto llama derechos espaciales de dominio, en los cuales los informales tratan de obtener su reconocimiento. De esta manera ha permitido identificar que hay una relación particular entre el ambulante y el sitio que ocupa, toda vez que siempre es el mismo y puede ejecutar sobre él una serie de atributos. Sin embargo, esta relación no implica un derecho equivalente al ordenamiento legal, porque recae sobre un pedazo de calle, que es por ende de uso público y por tanto, se trata de una relación informal llamado derechos de dominio (De Soto, 1987:71).

La segunda batalla es por los mercados, en el cual tiene que aliarse con el Estado para edificar mercados y al mismo tiempo librar una lucha política. Esas dos grandes batallas le permiten el derecho de propiedad sirviendo para aprovechar y preservar los recursos, estimular la creación y garantizar la intangibilidad de la inversión y el ahorro. Permite, así, aprovechar los beneficios

de la ubicación fija, que incluyen la posibilidad de utilizarla como garantía. En tal sentido, el derecho de propiedad reduce la incertidumbre, da seguridad y es esencial para desarrollar eficazmente cualquier actividad económica. De ahí el empeño de los comerciantes informales en obtenerlo. Para el efecto, se basa primero en su propia normatividad extralegal que, a pesar de todo su ingenio, es un sistema imperfecto para garantizarlo. De ahí que después se vean en la necesidad de recurrir a la negociación política y hasta al enfrentamiento para tratar de asegurarlo.

2.- Factores que regulan el mercado de trabajo de los vendedores ambulantes

Como diría Velasco (1995), no existen puertas fijas de entrada a la informalidad, como en una fábrica, oficina o empresa. Los papeles laborales no están definidos desde el momento de su contratación o del ingreso al trabajo. Simplemente se asientan en cualquier lugar urbano apropiado para la venta, donde *el Estado* como entidad reguladora, participa otorgándoles permisos temporales, por lo general mensuales y anuales, bajo una lógica de negociación política con las organizaciones de vendedores ambulantes.

En este contexto *la organización política* se vuelve indispensable para sobrevivir en un medio de alta competencia como la venta callejera. La etnografía a mostrado que, a pesar de la aparente falta de regulación, tanto de los comerciantes de alimentos y ropa de los tianguis y mercados ambulantes, como el de los fayuqueros del barrio de Tepito; varias confederaciones obreras y el UNE (antes CNOP), además de los municipios, cobran cuotas significativas a los comerciantes y en ocasiones condicionan el uso de los espacios al apoyo político (Castro, 1990; Bueno, 1990; Calvo 1989). Por otro lado, los comerciantes ambulantes son considerados como la contraposición existente entre las leyes y reglamentos federales y los intereses municipales. Mientras que a estos últimos les interesa la recaudación de cuotas de este tipo de establecimientos, el gobierno federal les limita el registro por considerarlos competencia desleal del comercio establecido, causantes del desorden; etc, (Whitehead, 1989).

2.- La organización

A diferencia de los trabajadores formales o asalariados (donde se posee un sindicato, un patrón, un salario por escala nominal, prestaciones de seguridad social, etc. cuya diferencia es de acuerdo al tipo de empresa), en el sector informal el trabajador no posee una seguro social, un salario mínimo, ni un patrón en términos estrictos. En términos generales, los informales se enfrentan con el Estado como agente regulador, siendo sumamente vulnerable su condición laboral respecto a los cambios en las políticas estatales (Velasco, 1995). La capacidad del Estado para normar e intervenir en la actividad comercial callejera, lo hace el principal interlocutor laboral de los ambulantes (el líder). Cuando la municipalidad de Tijuana decidió reorganizar los permisos para la venta en la vía pública, la consecuente protesta provino de 14 sindicatos diferentes de vendedores ambulantes, que estaban en negociación con las autoridades gubernamentales.⁴

Esta relación es básicamente política, en la medida en que se carecen de “reglamentos definitivos” por actividad y zona bajo las cuales deben operar los trabajadores ambulantes. El conflicto y la negociación se da básicamente en función del logro de permisos, como autorización oficial y el espacio de trabajo. De los que se desprenden derechos a los mejores lugares, que son muy valiosos y que los dueños traspasan a otras personas, preferentemente a un familiar, hijos regularmente por considerarla como un bien familiar. El Presidente de la Unión de Vendedores Ambulantes Liberación (COR), ha indicado que los miembros tienen que ser recomendados (familiares), personas humildes y correctas con cierto nivel de educación para que sus agremiados tengan éxito económico (Entrevista a Don Guadalupe Oropeza). La organización se ha vuelto indispensable como vía que facilita la labor comercial y ha disminuido algunas de las desventajas con las que se enfrentan en el mercado de trabajo de alta competencia como vendedores ambulantes de subsistencia.

En estudios de los sindicatos de vendedores ambulantes (Waterbury, 1970 en Oaxaca; Castro en Tepito, D.F, 1990; Velasco en Tijuana, 1995 entre otros), encontraron una “correlación positiva entre el liderazgo del sindicato y el éxito económico” debido a los procesos de reclutamiento y las ventajas económicas de la organización.

⁴ Organización de Vendedores Ambulantes que ha logrado un reconocimiento ante el municipio son: La Unión Independiente de Vendedores Ambulantes; Liberación de la COR; Sindicato Solidaridad; Sindicato Carlos Salinas de Gortari; Frente Unido Estatal; Unión y Fuerza y Federación de Comerciantes en Pequeño; ALOP; Federación de Comerciantes en Pequeño; Grupo de Mujeres Independientes; Unión de Vendedores

En general, los sindicatos aparentemente se formaron como organizaciones de defensa hacia la persecución policiaca y como entidades para negociar con las autoridades municipales. Además, en su mayor parte tratan de desarrollar algún sistema de beneficio para sus miembros en caso de enfermedades; o bien alguna ayuda económica en casos especiales. Probablemente también funcionan con el fin de regular el comercio; cuando hemos visitado en las oficinas de los vendedores de la Unión de Vendedores Ambulantes Liberación (COR), el presidente de la asociación escribía una carta a las autoridades municipales, en la que se quejaba por que uno de sus espacios había sido ocupado y solicitaba la intervención de las autoridades para obligar a respetar los reglamentos de trabajo.

Los sindicatos y representaciones de los vendedores ambulantes negocian, mediante procedimientos de resolución de conflicto, ciertos derechos para el uso del espacio público. A cambio de esto se comprometen a respetar y observar los resultados y normas obtenidas a través de la negociación.

Las organizaciones de vendedores ambulantes varían en fuerza, nivel de organización y conciencia política. El Estado Mexicano los ha enfrentado de muy diversas maneras. Fundamentalmente en tres formas: cooptación, negociación y represión (Montaño, 1976). Los partidos políticos de oposición han buscado diversas formas y por regla general no han sido alianzas muy prosperas hasta el momento; sin embargo en el contexto y coyuntura general nacional (crisis económica y reforma política), la participación en el voto de éstas masas marginales son cada vez más importantes.⁵

De acuerdo a esta argumentación, el presente trabajo pretende organizar su análisis desde el punto de vista individual hasta el análisis de la actividad económica. Con el propósito de verificar su grado de informalidad, como se indicó en la introducción. Se podría decir, pues, que hay coincidencias, con la OIT-PREALC o bien con De Soto.

Ambulantes del Primer Cuadro; Frente Unido de México; Sindicato de Comerciantes Solidaridad (COR); Comité de Defensa Popular; Unión de Comerciantes Ambulantes.

⁵ Puede detectarse que ciertos cambios políticos más o menos bruscos, producen cambios sustanciales en algunas variables de población en contextos coyunturales. Rodríguez, Daniel y Ricardo Yocelzky. Política y población en América Latina. Revisión de los aportes del PISPAL, PISPAL-Colegio de México, 1986, p. 119-123.

CAPITULO II

ESCENARIO

I.- Escenario social

Presentación

La franja fronteriza del norte de México es una porción del territorio nacional con características específicas definidas por su contigüidad de la región con los Estados Unidos. Los fenómenos sociales que suceden en esta zona guardan una particularidad a causa de esta contigüidad, los fenómenos económicos y demográficos, además de lo cultural, los fenómenos fronterizos también presentan diferencias respecto al resto del territorio nacional.

La frontera se encuentra delimitada territorialmente por límites jurídicos y administrativos, el intercambio económico, individuos e instituciones de Estados Unidos y México se desarrolla en un contexto geográfico que va más allá de los límites de la frontera. Por ello, el problema conceptual de la delimitación geográfica conceptual de la definición de región persiste (Zenteno y Cruz, 1989). Tijuana esta dentro de esta discusión, de si es región de escasa integración a la economía nacional o de un importante grado de dependencia con los Estados Unidos, por ello es necesario verificar como han sido los cambios demográficos y del empleo en esta ciudad, objetivo que se ha trazado en el presente apartado.

I.- Lo demográfico

Tijuana, un rancho de escasa población, comienza a transformarse a través de inversiones de empresarios norteamericanos en casa de juegos, cantinas, etc. De acuerdo al Censo de 1900, en Tijuana había 242 habitantes, situación que fue modificada con el desarrollo de cantinas y casas de juego, lo que llevó a Profirio Díaz a dictar un decreto que reglamentaría los juegos de azar en el territorio de Baja California. La exposición de San Diego en 1915-1916 atrajo miles de turistas a San Diego, muchos de los cuales cruzaban a Tijuana particularmente por el juego. Para 1916 se construye el Hipódromo de Tijuana. En 1920 se establece el Casino de las Islas Coronado, y por esa misma época se construye el primer galgódromo de la ciudad de Tijuana (Barrera, 1987).

El auge de Tijuana como ciudad turística se vio determinado por la implantación de la Ley Seca en 1919, así como por otras campañas moralizadoras desatadas contra actividades como el juego, la prostitución y el Box en los Estados Unidos. La cercanía de Tijuana a San Diego influyó en su desarrollo como ciudad turística frente a las demás poblaciones fronterizas mexicanas. En 1926 se inauguró el Casino Agua Caliente, y en 1930 el Hipódromo de Agua Caliente, miles de turistas norteamericanos y algunos mexicanos acudían diariamente a Tijuana, mientras que, por otro lado, llegaban cientos de trabajadores mexicanos en busca de empleo en los Estados Unidos o en la misma Tijuana. Esta ciudad de 1,028 habitantes que tenía en 1921, paso a 8,384 en 1930, constituyéndose como municipalidad en 1925 (Barrera, 1987).

Paralelamente el desarrollo del turismo evoluciona el comercio de “curiosidades mexicanas” y el comercio en general, a tal grado que en 1926 se forma la Cámara Nacional de Comercio de Tijuana. Parece ser que los grandes casinos, casas de juego, hipódromos y galgódromos se encontraban aún en manos de empresarios americanos, quedando el comercio al mayoreo y menudeo al alcance de los empresarios mexicanos. Dado que las necesidades del comercio generadas por la instalación de grandes centros de diversión no podían ser satisfechas con los productos del interior del país, los comerciantes comienzan a presionar en favor de la creación de una zona libre en Tijuana desde 1920, lográndolo finalmente en 1930 (Barrera, 1987).

En el periodo que va de 1930 a 1940, y particularmente durante el Régimen cardenista, Tijuana presenta importantes transformaciones, mediante las cuales se intentan sentar las bases para el desarrollo de la agricultura como actividad fundamental es la “mexicanización” de la economía de Tijuana.

Por otro lado, la depresión de los años treinta en los Estados Unidos contribuía al crecimiento de Tijuana, en tanto que oleadas de braceros desempleados se establecían en esta ciudad. De 1930 a 1940 Tijuana pasa de 8,384 habitantes a 16,486, pero en el período de 1940 a 1950 es mucho más importante su crecimiento, llegando a tener una población de 59,952 habitantes (ver cuadro 1).

Estamos ante un contexto internacional; la Primera Guerra Mundial y sus efectos en esta frontera, destacando entre ellos, la corriente migratoria hacia los Estados Unidos, que se da en cierta medida por la demanda de mano de obra en ese país; sobre todo en el sector agrícola y en algunas fábricas textiles, ya que una cantidad importante de norteamericanos se ocupó en las actividades militares.

La Segunda Guerra Mundial no sólo significó para Tijuana el aumento en el paso de braceros y la radicación permanente de muchos de ellos del lado mexicano, así como el auge comercial ocasionado por el hecho de que los braceros gastaban cierta parte de su sueldo en Tijuana, *también implicó el desarrollo de un mercado negro de productos que en los Estados Unidos se controlaban y cuya venta se restringía. El contrabando de todo tipo se adueñó de la ciudad, surgiendo una infinidad de organizaciones informales que amasaron grandes fortunas (Barrera, 1987).*

Al finalizar la Segunda Guerra Mundial se generan ciertos cambios en el tipo de turismo que acude a Tijuana. Soldados y marineros disminuyen en su afluencia, desarrollándose entonces el turismo familiar, interesados en comprar “curiosidades mexicanas”, muebles, ropa y una gran diversidad de productos; así como el asistir a las carreras de caballos, el toreo y jai-alai, que son considerados como espectáculos decorosos.

En la década de los cincuenta, la ciudad continúa creciendo y en 1960 tenía ya 152,374 habitantes; la expansión de la zona urbana muestra un patrón característico a concentrarse en esta ciudad hasta periodos más recientes. Esto es particularmente la ciudad de Tijuana la cual a principios de siglo prácticamente no existía como tal, mientras que hoy en día es el principal centro urbano de Baja California y el segundo en importancia en toda la franja fronteriza, constituyéndose en una zona urbana de importancia no sólo a nivel regional sino a nivel nacional y binacional.

CUADRO 1
EVOLUCIÓN DE LA POBLACIÓN DE TIJUANA

AÑO	POBLACIÓN	TASA
-----	-----------	------

1930	8,384	
1940	16,486	6.76
1950	59,952	12.91
1960	152,374	9.77
1970	340,582	8.04
1990	747,381	4.00

FUENTE: Con base en, Canales, Alejandro. "El poblamiento de Baja California, 1848-1950". En, Revista Frontera Norte, No. 13, Vol. 7, enero-junio, 1995.

En suma, Tijuana ha experimentado uno de los crecimientos de su población más significativos y relevantes durante el presente siglo. Las magnitudes y cambios de este crecimiento se explican por la importancia de los impactos que ha tenido la intensa migración hacia esta ciudad y el resto de la entidad procedentes del interior del país. En este trabajo es importante considerar el desarrollo económico, social y demográfico de manera muy somera. La intención de ello, es comprender el contexto demográfico y económico de Tijuana donde desarrollan actividades socioeconómicas muy diversas, entre las cuales están la venta ambulante.

Tijuana hasta 1940 se mantuvo como un pueblo pequeño, con una población cercana a los 20 mil habitantes. Su transformación radical se da precisamente durante los años de la Segunda Guerra Mundial y el "Programa Bracero". Para 1950 no figuraba entre las primeras 15 ciudades del país. En 1960 aparece en el lugar 13; en 1970 el sitio 8; actualmente sigue ocupando el mismo sitio (CONAPO, 1991). Este crecimiento de la población en Tijuana la migración ha tenido un efecto importante, llegándose a decir que todos somos migrantes.

II.- El empleo

El acelerado crecimiento demográfico de la ciudad de Tijuana y el resto de las ciudades fronterizas, ha repercutido en los niveles de empleo y en el dinamismo económico. Donde algunos autores plantean que la participación económica fronteriza se ha incrementado de manera importante y en condiciones diferentes al resto del país.

La evolución de la Población económicamente activa de Tijuana durante el periodo de 1950 a 1987 lo hizo en una tasa de 6.73 media anual, tasa muy superior en comparación a Nuevo Laredo y Matamoros. En estas tres ciudades el crecimiento de la PEA es superior al

crecimiento de la población total. De la misma manera la PEA masculina y femenina es superior el de la ciudad de Tijuana con una tasa de 6.6 y 8.5 por ciento respectivamente en el mismo periodo referido (Cruz, 1990).

Por un lado, la fuerza de trabajo ha jugado un papel fundamental dentro del capital norteamericano a lo largo de su desarrollo capitalista, de manera particular en el sur y en algunas ciudades industriales de más al norte. Por ejemplo, en el área de San Diego este papel se cumple en tal forma, que para 1960, el Programa Nacional Fronterizo hablaba de 15,000 conmmuters¹ en el área de Tijuana-San Diego, los cuales representaban el 31.22 por ciento del total de conmmuters en toda la frontera norte 48,050 (Barrera, 1987:51).

Esto quiere decir que Tijuana mantiene relaciones estrechas con poblados del vecino país, donde cada una de estas relaciones son cualitativamente diferentes, ya sean éstas comerciales, de servicios o industriales. En el caso más cercano, en San Diego existen además oficinas norteamericanas de migración, comercio y servicios donde se emplean una gran cantidad de mexicanos, legales o ilegales, y de mexico-americanos. Estas poblaciones presentan una gran dependencia respecto al turismo inter-fronterizo y las actividades comerciales generadas por éste, por ejemplo, la mano de obra mexicana en el lado norteamericano y las compras realizada por tijuanaense en ese mismo sitio. *En dicho comercio existe una variedad peculiar típicamente fronteriza: el comercio de “segunda”. Este consiste en la importación a Tijuana de productos norteamericanos de desecho (ropa, artículos para el hogar, aparatos electrónicos, zapato, casas de madera, trailers inservibles, etc.) ya sea para el consumo o para la venta a la clase popular que no puede cruzar a los Estados Unidos.*

A nivel nacional, por lo que se refiere la población económicamente activa en la Ciudad de Tijuana, presiona el mercado de trabajo. Si observamos cómo se mueven los tres sectores económicos, para empezar hay una disminución en el sector primario, un considerable aumento en el sector secundario y un moderado desarrollo del sector terciario (ver cuadro, 2).

¹ A los trasmigrantes se les conoce como: emigrados, tajetas verdes y trabajadores fronterizos o conmmuters, entre otros más. Una de las características que distingue a estos trasmigrantes es que viven en México y trabajan en los Estados Unidos.

Esta “terciarización” de la economía generalmente oculta una serie de trabajos que podemos catalogar como informales por su falta de estabilidad y de garantías laborales.

CUADRO 2
TIJUANA, BAJA CALIFORNIA
POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA POR SECTOR DE ACTIVIDAD

SECTOR	1950	1970	1990
PRIMARIO	24.24	10.09	1.60
SECUNDARIO	23.23	32.35	38.00
TERCIARIO	52.53	57.57	56.60

FUENTE: CONAPO, Estudios Sociodemográficos del Estado de Baja California. INEGI, XI Censo General de Población y Vivienda, 1990.

0

En Tijuana la importancia del sector terciario es muy evidente por el carácter turístico y comercial de la ciudad. Es el factor más dinámico de la economía citadina, junto con las maquiladoras. Aprovechando la afluencia de turistas, el sector comercial y turístico puede captar gran parte del capital acumulado el cual, de alguna manera impulsa el desarrollo industrial.

El 14 por ciento de la PEA en Tijuana estaba empleada en la industria de transformación en 1940. Cincuenta años después este porcentaje casi se triplicó (28.8 por ciento), y llegó a ser tan importante como el comercio. Igualmente en este período fue el aumento de la industria de la construcción, cuyo cambio fue casi el doble de 1940 hasta 1990 (de 4 a 8.5 por ciento respectivamente). No obstante que los cambios en la distribución de la PEA tuvieron como contraparte una disminución en los servicios, esa rama de actividad económica continuó siendo la más importante en la creación de empleos (Zenteno, 1995).

En términos generales en lo que se refiere la Población Económicamente Activa en la Ciudad de Tijuana y su evolución las tres décadas 1950, 1970 y 1990, hay una franca disminución del sector primario, un importante incremento del sector secundario y un moderado desarrollo del sector terciario.

1.- La industria maquiladora

El fin del programa bracero en 1964 marca el inicio de la transformación económica y demográfica para las ciudades fronterizas y la ciudad de Tijuana. Esta tuvo que enfrentar las presiones económicas y sociales generadas por la llegada de miles de trabajadores mexicanos repatriados y los que fueron repelidos por la crisis algodonera de Mexicali. Con el fin de estimular el desarrollo de la frontera norte, crear empleos para los recién llegados e integrar la economía fronteriza a la nacional, el gobierno inicio el periodo más vasto en el diseño de políticas federales para la frontera norte.

La política federal que más contribuyó a la transformación de la estructura económica y social de las ciudades fronterizas fue el Programa de Industrialización Fronteriza (PIF), la que posibilitó junto con otros factores, el surgimiento de la industria de exportación.

En pocos años, la base económica de nuestras localidades urbanas fronterizas ha sido radicalmente transformada. Cinco años después de iniciado el PIF, se contaba con 30 mil empleos en el sector maquilador, en 1975 éstos serían 60 mil y en 1980 se alcanzarían 120 mil en las plantas maquiladoras fronterizas (Tamayo y Fernández, 1983:18 citado de Zenteno, 1995).

Tijuana contaba con 101 establecimientos maquiladores en 1974, los cuales empleaban un poco más de 9,000 trabajadores. Para 1987, Tijuana era el municipio más importante del país en cuanto al número de establecimientos maquiladores (27 por ciento del total), seguido por Ciudad Juárez 18 por ciento (Zenteno, 1995).

La importancia de las maquiladoras en Tijuana es relativamente reciente, de poco más de 15 años. Sin embargo, la maquila presenta un alto crecimiento, mientras México debatía en una profunda crisis económica, paradójicamente Tijuana vivió durante los años ochenta la mayor bonanza de su historia.

Retomando el citado de Zenteno (1990), Raúl Fernandez (1989:39) indica que: "...el producto interno bruto del país se contrajo a 3.7 por ciento durante 1986, sin embargo, una ciudad fronteriza fue todo un caso de crecimiento. La economía de Tijuana se expandió un 7 por ciento en 1986 e hizo alarde de una tasa de desempleo de 1 por ciento. Atraída por la relativa

baratez de la fuerza de trabajo, la industria fronteriza ha continuado en auge, atrayendo capital internacional no sólo de los Estados Unidos, sino también de Japón, España y otros países europeos. El crecimiento de la industria, aparejado a una tasa de desempleo y el incremento del turismo, ha conducido también al auge en la construcción”.

Por lo que se refiere al empleo generado por la maquila es de 14,959 en 1982 que representa el 11.77% de la mano de obra empleada en el país y el 13.21 por ciento en la franja fronteriza. Para 1993, en Tijuana el empleo generado era de 77,137 que representa el 14.26 por ciento del total de ocupados en la industria maquiladora de exportación del país, y 19.87 de la franja fronteriza. (INEGI, 1992:124)

La expansión de la industria maquiladora se circunscribe en una década caracterizada por un estancamiento económico y un acelerado proceso inflacionario,² es un periodo que se caracterizó por una amplia incorporación femenina a la población ocupada. Según Oliveira (1984); Cruz, (1990) señala el incremento en más del 50 por ciento de la fuerza de trabajo femenina, frente a un 10 por ciento de crecimiento de las tasas masculinas, proceso diferenciado y con mayor presencia en las ciudades. Principalmente en aquellas donde existe una demanda específica de fuerza de trabajo femenina como es el caso de la frontera norte en lo particular de la industria maquiladora. Sobre este aspecto ha habido diversos trabajos que destacan la importancia de las condiciones productivas de la industria maquiladora en esta zona, pero hay que mencionar que comprende 31.5 por ciento de la PEA masculina y 33.1 por ciento de la PEA femenina en Tijuana.

Rodolfo Cruz (1990), para 1984 el porcentaje de mujeres empleadas en establecimientos maquiladores era de 72.6 por ciento, 69.3 por ciento en Ciudad Juárez y 70.8 por ciento en Nuevo Laredo. Esta preferencia por la población femenina se ha ido modificando a través del

² Para ubicar los periodos se puede resumir en dos etapas del desarrollo económico del México actual: 1) La etapa de 1940 a 1979, cuando bien o mal el país seguía un momento propio de desarrollo, en el cual se registró un crecimiento anual promedio del PIB de 7.2 por ciento y una inflación también anual promedio de 14.7 por ciento. 2) La etapa de 1980 a 1995, cuando al país se le aplicó la “modernización” neoliberal, en la que el crecimiento promedio anual fue de apenas 1.3 por ciento (inferior al crecimiento de la población: 2.2 por ciento anual, y por lo tanto con decrecimiento del PIB per cápita) y la inflación fue de 51.9 por ciento. (La Jornada, Reporte económico, 1 de abril, 1996). Ello indica que estos últimos tres años tenemos un crecimiento “esporádico”, que conlleva profundos retrocesos en todos los órdenes del bienestar social (empleo, salud, vivienda, alimentación, poder adquisitivo, concentración del ingreso, etc.).

tiempo. En 1987, con la información de la Encuesta Socioeconómica Anual de la Frontera (ESAF), obtuvo que esos mismos porcentajes han disminuido, encontrado el 62 por ciento en Tijuana, 54.5 por ciento en Ciudad Juárez y el 52.1 por ciento en Nuevo Laredo. Cuya explicación puede ser por un lado, un aprovechamiento de capital extranjero de una fuerza de trabajo que se encuentra allí sin ser utilizada; por otro lado, sería que el avance tecnológico y/o en la especialización dentro de la industria maquiladora de exportación cambie la política de reclutamiento.

A pesar de la disminución del desempleo, el alto crecimiento económico y la alta absorción de la población femenina en la industria maquiladora, esto no significa que encontrar empleo sea una cosa fácil en el mercado de trabajo de Tijuana, sobre todo si se es migrante. Zenteno (1993), sobre este aspecto indica, los inmigrantes masculinos de la cohorte 1980-1986 el 7 por ciento eran económicamente activos desocupados, es decir se encontraban buscando empleo al momento de la encuesta.

2.- El turismo

La mayor parte de los ingresos de la ciudad de Tijuana provienen del turismo y las actividades relacionadas con él. A Tijuana llegan tanto visitantes mexicanos como extranjeros. Para el año de 1973, un 43.31 por ciento de los recursos fronterizos eran de norteamericanos y el 56.69 por ciento restante de mexicanos y de otras nacionalidades. En total sumaban 33, 123, 444 cruces. En 1976, 38, 783, 277 personas cruzaron la línea por Tijuana: 24, 382, 078 (62.87 por ciento) eran nacionales y 14,401,199, es decir el 37.13 por ciento eran extranjeros (Barrera, 1987:81).

Datos recientes indican que la tasa media anual de los cruces extranjeros a Tijuana, en los últimos 15 años (1976 a 1990), ha sido del 3.4 por ciento (Bringas, 1991:64).

Es difícil contabilizar al turismo en Tijuana, en tanto que no todos los cruces fronterizos ocurren por motivos turísticos y muchas personas, tanto norteamericana como mexicana, cruza varias veces la frontera durante el día. Lo que si es claro es que el turismo mexicano coincide prioritariamente en ser de segunda clase.

Guevara (1979), plantea que de los 280,300 turistas hospedados en Tijuana en 1972, 142,100 los hicieron en hoteles de segunda categoría, 115,900 en hoteles de tercera y solamente 28,300 en hoteles de primera.

El turismo también es una de las actividades de mayor peso en la generación de empleos. Aunque no hay cifras que nos digan cuantos empleos directos genera, no se oculta en términos globales su importante participación en el sector servicios. Sin embargo, tenemos como dato que en 1987, el comercio, en el rubro, que incluye una parte importante de actividades turísticas, constituyó el 30 por ciento de la Población Económicamente Activa PEA total. (Bringas, 1991).

Estas actividades y la cercanía con San Diego traen consigo intercambio importantes de turistas, de fuerza de trabajo y mercancías. De los miles de mexicanos que trabajan en los Estados Unidos, muchos de ellos cruzan con permiso legal y otros cruzan sin permiso previo.

Los intercambios de mercancía se dan en dos niveles: por un lado en Tijuana existen establecimientos que ofrecen productos al turismo norteamericano, y por otra parte, mexicanos que demandan productos norteamericanos ya sea para el consumo familiar o para la venta. Esto de alguna manera ha provocado que surgan comercios en la vía pública que venden artículos nuevos y artículos de segunda mano o desechos: venden ropa y artículos del hogar de segunda mano o desecho norteamericano; venta de artículos nuevos, autos usados y chatarra; maderería de primera y segunda, etc.

3.- El comercio

Para analizar el comercio en Tijuana es necesario describir de manera somera la estructura de la demanda interna de la Ciudad y por otro lado las importaciones de los mismos, ya que nos encontramos ante una situación de dos ciudades contiguas o hermanas (Tijuana y San Diego) como les ha dado en llamar. Las transacciones fronterizas son elementos importantes en el desarrollo de las actividades económicas de la población en dicha ciudad.

Un estudio realizado en 1969 sobre Desarrollo Económico de la Península de Baja California reveló que de las 58,958 familias tijuanaenses, 38,959 (68 por ciento) eran importadoras de artículos norteamericanos, se indica también que entre 1965 y 1970 aumentó en un 11.3 por ciento (promedio anual) el gasto familiar en Tijuana, mientras que las compras locales aumentaron sólo 10.39 por ciento, incrementándose en un 20.1 por ciento sus importaciones (Barrera, 1987:69).

Los principales artículos importados por las familias de Tijuana eran: alimentos - industrializados y no industrializados-, enseres domésticos, muebles, artículos eléctricos para el hogar, artículos de vestir y calzado.

Los enseres, aparatos domésticos y la ropa eran importados por las capas más bien medias y altas, en tanto que las familias de ingresos bajos compraban ropa y enseres de segunda mano, que son traídos por comerciantes de Tijuana a las tiendas *llamadas de "segunda" y tianguis*.

Los comerciantes mexicanos se vieron entonces inmersos en ciertos problemas: para empezar carecían de centros comerciales capaces de competir con los artículos extranjeros, y en segundo lugar, se enfrentaban a las *restricciones* impuestas por el gobierno federal a la zona libre para proteger la industria nacional. Ante esta situación, el gobierno federal respondió con un programa denominado "*artículos gancho*", del cual sólo obtuvieron leves mejoras en cuanto a la competitividad con el exterior y en el cual, la devaluación del peso de 1976 resultó en buena medida eficaz para abrir paso a los productos nacionales en su lucha por abarcar el mercado de tijuanaense.

Otra respuesta del gobierno federal a este problema fue el apoyo a la creación de grandes centros comerciales, de manera que para 1976 existían en la zona libre de Baja California y parcial de Sonora, 7 centros comerciales. En 1960 existían en Tijuana 1780 establecimientos comerciales que ocupaban a 5,913 empleados, y para 1977 aumentaron a 11,848; 665.6 por ciento (Barrera, 1987).

Los establecimientos pertenecientes al de licores, artesanías, joyería y relojes dependen directamente del turismo norteamericano. Los demás rubros dependen de la demanda de la población tijuanaense. En ellos siempre existen los comercios que venden artículos nuevos y

artículos de segunda mano o desechos, almacenes de ropa y mueblería y, por otro lado, las tiendas de segunda, que venden ropa y artículos para el hogar de segunda mano o desecho norteamericano, venta de artículos nuevos y venta de autos usados y chatarra; madererías de primera y segunda, etc.

Otro rubro es el de la joyería, relojería y las mercancías que se importan de Japón, Hong Kong, Estados Unidos y otros países, tanto para satisfacer la demanda de Tijuana (sobre todo a la población de bajos recursos económicos) como la de turistas mexicanos que no pueden pasar al “otro lado” (por escasez de recursos o por carencias de documentación legal).

Paralelamente a estos establecimientos se ha desarrollado de manera importante el pequeño comercio ambulante, resultado del alto grado de desempleo existente en la ciudad. Participan en él niños, mujeres, ancianos y hombres; de manera que para 1978 se calculaban en 2 mil las familias que dependían de esta actividad (El Mexicano, 1978, citado de Barrera, ob. cit. p. 76).

Las condiciones de vida en un contexto de crisis económica son cada día peores y, debido a la cultura de los vendedores ambulantes es diferente a la de los empresarios, esto hace que los margine del resto de la sociedad. Sufren discriminación por parte de la misma población mexicana que presenta condiciones económicas más favorables. Los ambulantes afean el paisaje de las avenidas exclusivas para el turismo extranjero, además de que los molesta y ahuyenta. En diferentes periodos gubernamentales han existido fuertes denuncias en contra de jefes policiacos e inspectores de reglamentos; *primero* porque se pedía la clásica mordida (extorsión) y *luego por los desalojos brutales*, presionados por los comerciantes establecidos a tal punto, que se han llevado a cabo ciertas medidas para controlar el comercio ambulante.

La secretaría del XIV ayuntamiento, pretendía otorgar gafetes de identidad a los 2,910 vendedores ambulantes -80% de ellos hombres y el resto mujeres- que operan en la ciudad, con el afán de eliminar a los 1,100 comerciantes de este ramo que trabajan en la clandestinidad. Rubén Fernández explicó en una conferencia pública que la actividad preponderante de los ambulantes de Tijuana son los comestibles, con 1,135 vendedores; mientras que 931 se dedican a la venta de artículos turísticos; 203 a la venta de calzado; una

cantidad poco menor son fotógrafos y el resto, 465, venden objetos de segunda, ropa, flores y diversos (Diario 29, 29 de julio, 1993, p. 5).

Esto qué quiere decir, ante un panorama de fuerte industrialización de Tijuana no sólo ha dado lugar a nuevas actividades en el campo de la producción, la comercialización y el consumo, sino que generó nuevos grupos sociales y el fortalecimiento de algunos ya existentes. Además de surgir y ampliarse segmentos de la clase media, se multiplicaron también grupos populares, desempleados y subempleados que ya no tienen cabida en la estructura económica que poco a poco fueron conformando los distintos sectores de la informalidad. Tema que trataremos en el capítulo siguiente.

4.- Consideraciones finales del capítulo

En suma, Tijuana es una ciudad fronteriza del norte de México que desde mediados de los años sesenta se vio favorecida por un régimen fiscal blando y otras medidas de fomento dirigidas facilitar la instalación de maquiladoras de exportación en toda la franja fronteriza del norte de México. La evolución reciente que ha tenido desde entonces la maquiladora en la ciudad, ha mantenido una demanda también creciente de mano de obra. Por mucho tiempo la ciudad ha sido un polo de atracción de corrientes migratorias que en el transcurso del tiempo ha variado, abarcando grupos de población rural y urbana de diferentes niveles de ingreso. Generalmente se trata de flujos de hombres solos o de familias completas que emigraron de sus lugares de origen en busca de mejores niveles de vida. Una buena parte de estos inmigrantes principalmente aquellos provenientes del medio rural eran portadores de atributos que los colocaron en desventaja social con respecto a la población nativa o a la misma población migrante que procedía de medios urbanos: baja escolaridad, edad madura y baja calificación para el trabajo entre otros, fueron aspectos que determinaron en gran medida que un sector de los inmigrantes que llegaron a Tijuana en aquellos años tuvieron pocas oportunidades de movilidad económica y social aunque ascendían a mejores niveles de bienestar con respecto a las condiciones en que vivían en sus lugares de origen. Así lo muestran los censos y las estadísticas de población por lugares de nacimiento e indicadores de niveles de bienestar, así

como otras encuestas donde se aprecia, indirectamente, la magnitud de la población no nativa de la entidad que llegó en los años sesenta. En Tijuana el empleo que genera el sector industrial proviene principalmente de la industria maquiladora, le sigue en orden de importancia el subsector servicios y el comercio. El sector informal representa una proporción importante de la población ocupada. Si consideramos que cada hogar se mantiene de un sólo sostén esta cifra representaría los mismos sostenes de hogares. Sin embargo, tampoco es pequeña la cifra si consideramos dos sostenes por hogar. Como ya se mencionó, varios estudios reportan que el comercio representa una proporción importante del sector informal. En tal caso, se puede asegurar que en la mayoría de las ciudades grandes y medias de México, varios miles de individuos que se ocupan en este sector del mercado de trabajo contribuyen al ingreso de hogares que se mantienen con dos o más sostenes.

En la Ciudad de Tijuana una de las ocupaciones informales que destaca por su importancia, es el comercio ambulante de una gran diversidad de artículos, antojitos, refrescos, joyería de fantasía, artesanía, películas, zapatería, ropa de primera y segunda, aparatos eléctricos, etc. Esta actividad representa la principal y en ocasiones la única fuente de ingresos para un gran número de familias. La elaboración y venta de artículos de consumo es un ejemplo de las ocupaciones del sector informal que involucra a varios miembros de la familia y de la misma manera están insertos en conflictos entre el comercio establecido y el gobierno, al grado que ha llegado a institucionalizarse la resolución de las contradicciones entre ambos.

La categoría de vendedor ambulante encierra una gran complejidad y es ésta la que explica las dificultades para su tratamiento analítico y para la solución del conflicto que se plantea en el plano de la apropiación del espacio público que se combina con sus características sociodemográficas y la regulación de sus actividades.

CAPITULO III

**CARACTERÍSTICAS Y DINÁMICA DE LA ACTIVIDAD AMBULANTE EN
TIJUANA,
1987-1996.**

I.- Presentación

...el crecimiento de la población urbana (crecimiento natural más crecimiento social) y la carencia de dinamismo en la generación de empleos legales en las ciudades, genera un excedente de población que para subsistir debe desarrollar actividades económicas informales (es decir al margen de la legalidad vigente) ya que la maraña burocrática y el sistema legal le opone una barrera infranqueable (De soto, 1987).

De acuerdo a las condiciones descritas en el capítulo anterior, Tijuana es la ciudad fronteriza con menor porcentaje de población empleada en la industria maquiladora (5.3 por ciento), no obstante, sigue siendo alto como proporción del total nacional. Al mismo tiempo ésta es la ciudad con mayor porcentaje de fuerza de trabajo en el sector terciario (62 por ciento), respecto al resto de las ciudades fronterizas. También es notable el porcentaje de la población que de esa misma ciudad trabaja en los Estados Unidos 7.8 por ciento (Browing y Zenteno, 1993:18). Debido a estas características de Tijuana los autores citados la definen como la ciudad más contemporánea de la frontera nortea. Sin embargo, esto no implica la inexistencia de un mercado de trabajo informal como es el caso de los vendedores ambulantes. En el periodo de 1987 a 1993 tanto la manufactura como el comercio y los servicios han mostrado importantes ritmos de crecimiento, en este sentido la creación de nuevos establecimientos es significativa (16.4 por ciento, 16.25 y 16.09 por ciento respectivamente). De manera particular destaca el ritmo de crecimiento del empleo generado en cada uno de dichos sectores 16.9 por ciento para la manufactura, 8.62 el comercio y 8.95 en los servicios (Meza, 1996). Es en este contexto que se circunscribe nuestro trabajo de investigación.

Es por ello que, el presente apartado tiene como propósito describir las características socioeconómicas de aquellos trabajadores ocupados en pequeños negocios familiares (instalaciones improvisadas) que se instalan en la vía pública. Distinguiendo aquellos que han tenido éxito como trabajadores de la calle en la Ciudad de Tijuana durante el periodo de 1987 a 1993. El análisis se basa gran medida en la Encuesta Nacional de Empleo Urbano (ENEU), de el segundo trimestre, la cual tiene una muestra de 4,560 de trabajadores en instalaciones improvisadas y 8,854 en instalaciones fijas en 1993 (datos ponderados).

La diferencia en el tipo de instalación se debe al capital con el cual inician una empresa. *Para el primero* su capital es mínimo, sus instrumentos de trabajo son combinados con una infraestructura precaria, es decir, para su funcionamiento instalan puestos improvisados en la calle. *El capital es mayor en el segundo* que ha podido lograr un nivel de acumulación, que le permite reproducir su capital y cuenta con posibilidades de ahorro personal o bien se acude a canales informales o formales de crédito. Así el acceso al crédito o la alta demanda de sus productos les permite optar por una estrategia expansionista en sus negocios. Estos últimos cuentan con alguna estructura metálica donde trabajar y prestar sus servicios.

Nuestro objetivo principal es mostrar las propiedades específicas de un segmento del sector informal. Fundamentalmente se aborda el lugar del sector informal en el mercado de trabajo, la cuestión de los ingresos será objeto de desarrollo específico en el primer apartado. Revisaremos las características sociodemográficas de trabajo mediante la composición de la mano de obra (sexo, edad, escolaridad, estado civil y número de horas trabajadas).

1.- Perfil de los ocupados ambulantes en Tijuana, 1987-1993.

El análisis a realizar en este apartado es sobre la composición de la oferta de un segmento del sector informal, pregunta sobre las características de la mano de obra en dicho sector: ¿Los empleados en instalaciones improvisadas en la vía pública corresponden a grupos de mano de obra que poseen propiedades sociodemográficas secundarias?

2.- Vendedores ambulantes por tipo de instalación y sexo

En este apartado se analiza los principales cambios en el empleo informal, de manera particular el incremento de la participación femenina que está ocurriendo con los trabajadores ambulantes. El análisis de género ocupa un lugar importante en el estudio de la fuerza de trabajo ocupada en general y en este sector. Esto obedece, por una parte, a que los hombres y las mujeres comparten diferentes condiciones ocupacionales y remunerativas en el mercado de trabajo y a que éstas han sido desfavorables para las mujeres históricamente.

Para mostrarlo, el cuadro número 1 permite apreciar la distribución por sexo dentro de cada universo de trabajadores con instalaciones improvisadas y fijas. En la ciudad de Tijuana las instalaciones improvisadas en la vía pública presentan en 1987 un 16.41 por ciento de

participación femenina el cual aumenta a 22.52 por ciento en 1993. Este comportamiento ha tenido efectos contrarios en aquellos que trabajan en instalaciones fijas en donde la participación femenina ha decrecido de 40.97 por ciento a 35.29 por ciento. De esta forma se ha incrementado en términos absolutos y relativos la participación del sexo masculino. Estos datos sugieren la idea de que los hombres están incursionando en negocios exitosos mientras que las mujeres a negocios poco exitosos, es decir, en instalaciones semifijas. La entrada de mujeres en este periodo podría responder a la necesidad de complementar el ingreso del jefe del hogar. A pesar de estos cambios relativos en distribución por sexo del ambulante, es notable que la participación femenina sigue siendo fundamental en 1993 y más importante en las instalaciones fijas (35.29 por ciento) que en las semifijas (22.52 por ciento).

CUADRO 1
TIJUANA BAJA CALIFORNIA
TIPO DE INSTALACIONES PARA TRABAJAR POR SEXO
1987-1993

INSTALACIONES/SEXO	1987	%	1993	%
Ambulantes con instalaciones semifijas*				
Hombres	4651	83.59	3533	77.47
Mujeres	913	16.41	1027	22.52
TOTAL	5564	100.00	4560	100.00
Ambulantes en instalaciones fijas**				
Hombres	2246	59.03	5729	64.70
Mujeres	1559	40.97	3125	35.29
TOTAL	3805	100.00	8854	100.00

FUENTE: Con base en, Encuesta Nacional de Empleo Urbano, segundo trimestre, 1987-1993.

* Instalaciones improvisadas en la vía pública o ambulante de casa en casa.

** Puestos fijos en la calle o tianguis

Es muy probable que la recesión económica sea una de las razones más comunes para explicar la movilización de una oferta de trabajo constituida principalmente por mujeres adultas, de bajos niveles de educación, casadas y con hijos pequeños.

En este sentido los datos para Tijuana proporcionan un cuadro semejante al que algunos analistas sobre el tema han presentado, dos de las tendencias básicas que han permitido caracterizar estos cambios sociales en el mercado de trabajo son: la mayor presencia de mujeres en la actividad económica y la expansión de la mano de obra femenina en las actividades informales (Oliveira, 1989; Oliveira y García, 1990; Selby, 1990; Chant, 1991;

Pacheco Gómez, 1992; Rendón y Salas, 1992; Escobar, 1992; García, 1993; García y Oliveira, 1994; Zenteno, 1993).

3.- Vendedores ambulantes por tipo de instalación y grupos de edad

El cuadro 2 presenta los resultados de la distribución por grupos de edad según categorías de trabajadores en instalaciones fijas y semifijas en la vía pública.

La estructura por edad de los dos sectores escogidos hacen evidente ciertas características propias del sector informal. En 1993 la edad promedio de aquellos que trabajan en instalaciones improvisadas es de 41.07 años y de 36.02 para los que trabajan en instalaciones fijas. El universo de los que trabajan en instalaciones improvisadas o semifijas a lo largo del período muestra un aumento en la participación de gente con mayor edad. Esto ocurre en menor proporción en aquellos que laboran en instalaciones fijas o tianguis en el mismo lapso (1987-1993). Este cuadro parecería ratificar lo que muchos analistas de la ocupación informal han encontrado, a saber: las proporciones de mujeres, jóvenes y viejos son más elevadas en la ocupación informal respecto de la formal (STPS, Judisman, 1993). Es importante destacar también que en términos relativos la participación de la gente en edades medianas (es decir de las edades de 25 a 49 años de edad) disminuyó notablemente en comparación a los trabajadores con instalaciones fijas en esos mismos rangos de edad.

Respecto al grupo de personas en edades maduras destacan de manera importante los que trabajan en instalaciones semifijas para 1993 (véase cuadro 2).

EDAD POR TIPO DE INSTALACIÓN Y CIUDAD, 1987-1993

EDAD	Ambulantes con instalaciones semifijas (1987)	Ambulantes con instalaciones semifijas (1993)	Ambulantes en instalaciones fijas (1987)	Ambulantes en instalaciones fijas (1993)
12-14	2.70	0.00	4.26	4.05
15-24	19.07	19.95	22.42	23.92
25-49	59.19	46.26	52.99	48.9
50 Y MAS	19.05	33.40	20.34	23.12
TOTAL	100.00	100.00	100.00	100.00

FUENTE: Con base en, Encuesta Nacional de Empleo Urbano, segundo trimestre, 1987-1993.

Así, en términos generales la estructura laboral por edad del comercio informal para Tijuana muestra un envejecimiento en la fuerza de trabajo. Si bien se afirma con frecuencia que los jóvenes y viejos, son marginados en mayor proporción de los empleos formales y que su forma de sobrevivencia es la incorporación al sector informal como vendedores ambulantes, la estructura de edad no lo explica todo. En torno a este problema es importante considerar la inexistencia de regulaciones legislativas laborales dirigidos hacia estos sectores informales. Siguiendo esta lógica en la que lo informal se constituye en el mercado “natural” de los excluidos del sistema escolar, la demanda de jóvenes encuentra una oferta de empleos informales, que se nutren de mano de obra poco exigente en el aspecto de remuneración y cobertura social.

Para los más viejos algunos argumentos en torno a la naturaleza del fenómeno concurren a explicar el estado en cuestión. Debido a que los miembros de las instalaciones semifijas y fijas, carecen de cobertura del riesgo a la vejez y que la debilidad de la secuencia de ingresos limitan las posibilidades de acumulación explicaría que ellos trabajen hasta la edad avanzada.

4.- Vendedores ambulantes por tipo de instalación y escolaridad

La educación es un factor significativo en la posibilidad de obtener un empleo en el sector formal o informal. El análisis de las características sociodemográficas de los vendedores ambulantes, suele partir de la hipótesis de que el llamado sector informal, (o el así llamado grupo de trabajadores por cuenta propia) concentra la mano de obra mal preparada.

La explicación de un índice de variación en razón del factor educativo en los universos referidos (instalación improvisada y puestos fijos), mostró que las mayores variaciones

positivas se presentaron entre aquellos cuya labor se realiza en instalaciones fijas (ver cuadro 3). Este dato, induce a creer que existe una transferencia de los ambulantes con instalaciones improvisadas hacia las instalaciones de tipo fijo, lo cual explicaría el importante incremento en dicha actividad. El nivel promedio en años de escolaridad de estos dos grupos es de 4.47 de años, 1.1 más de aquellos que laboran en instalaciones fijas respecto de aquellos que laboran en instalaciones improvisadas en 1993 (3.7 para los que laboran en instalaciones improvisadas y 4.8 años, para los que laboran en instalaciones de tipo fijo).

CUADRO 3
TIJUANA, BAJA CALIFORNIA
VARIACIÓN DE LA ESCOLARIDAD DE AMBULANTES
POR TIPO DE INSOLACIÓN 1987-1993

	1987-1993	1987-1993
EDUCACIÓN	Ambulantes con instalaciones semifijas	Ambulantes en instalaciones fijas
TOTAL	-3.32	14.07
Sin educación/Prima. incomp.	2.45	15.36
Primaria compl./Sec. incomp.	-10.36	12.41
Secundaria comp/Prepa comp.	-3.03	15.49
Profesionales	-	6.98
No especificado	-	-

FUENTE: Con base en, EL CUADRO NUMERO 1 DEL ANEXO B.
Formula de la variación $= (1/6) \ln(\text{población final} / \text{población inicial}) * 100$

Lo que ofrece el cuadro se puede resumir de la siguiente manera, si tomamos el nivel escolar más alto completo de los encuestados por la ENEU, es sorprendente los entrevistados que trabajan en instalaciones fijas crecen a una tasa de más del 6.98 por ciento anual, mientras para los ambulantes semifijos la tasa más alta se concentra en aquellos cuya educación formal es nula o que no terminó la primaria.

Así, el cuadro 3 que inicialmente parece mostrar más bien un cambio de tipo de instalación del ambulante, lleva a formularse preguntas en el sentido de cuáles son los criterios con que las políticas públicas se dirigen a comerciantes ambulantes para formalizar el sector, ya que pareciera que se estructura una segmentación de las condiciones del mercado de trabajo en donde los más educados se vuelven fijos.

5.- Vendedores ambulantes según estado civil

En 1987 más de la mitad de los trabajadores con instalación improvisadas en la vía pública eran casados (exactamente 56.74) los que pasaron a ser el 50.70 por ciento en 1993 (ver cuadro No.2 del Anexo B). Mientras que el porcentaje de solteros que laboran en instalaciones semifijas se vio disminuido en este periodo. Las personas, separadas, viudas o divorciadas presentaron un incremento en ambos universos de actividad sobre todo en instalaciones fijas (ver cuadro 4). Es probable que dada la demanda existente de fuerza de trabajo joven en las maquiladoras, se reduce las probabilidades de que ellos se empleen en actividades informales como sería de vendedores ambulantes.

CUADRO 4
TIJUANA, BAJA CALIFORNIA
VENDEDORES AMBULANTES SEGÚN
ESTADO CIVIL POR TIPO DE INSTALACIÓN

ESTADO CIVIL	Ambulantes con instalaciones semifijas	Ambulantes con instalaciones fijas
TIJUANA	-3.32	14.07
SOLTERO	-7.34	13.97
CASADA (O)	-5.18	9.12
UNIÓN LIBRE	9.92	77.25
DIVORCIADO (AS)		100.00
SEPARADO (AS)	6.71	100.00
VIUDO (O)	24.84	100.00

FUENTE: Con base en, el cuadro NUMERO 2 DEL ANEXO B.

Formula de la variación $= (1/6) \ln(\text{población final} / \text{población inicial}) * 100$

El incremento en ambos universos de actividad de las personas separadas, viudas o divorciadas podría pensarse que esta compuesto de mujeres. Debido a que investigaciones sobre mujeres indican que en la región fronteriza hay un porcentaje más alto de ellas en uniones conyugales no legalizadas por el registro civil que en el resto del país. El caso de Tijuana es especial, pues presenta un número relativo más alto de mujeres en convivencia o en unión libre. También se observa una proporción mayor de separadas y divorciadas que en el resto del país, a pesar de las limitaciones de los censos para captar este aspecto (Ojeda, 1985).

6.- Variación de los ingresos mensuales de los vendedores ambulantes

El análisis del ingreso real se ubicará en dos dimensiones importantes, mostrando las diferencias entre los que trabajan en instalaciones improvisadas y fijas.

Los datos presentados en el cuadro 5 se refieren a la variación porcentual del ingreso medio mensual reportado por los dos universos de trabajadores mencionados. La información presentada permite señalar, en términos generales, las diferencias en los ingresos entre los de instalaciones improvisadas e instalaciones fijas, marcando un comportamiento decreciente de trabajadores en instalaciones improvisadas (-9.79 por ciento) y un incremento de 2.17 por ciento para aquellos que laboran en negocio “exitosos” (ver cuadro 5).

Estos argumentos tienen validez cuando observamos, que cuanto mayor es la distancia alrededor de la media tanto mayor es la desviación estándar. Por ejemplo, la desviación estándar de los ingresos de trabajadores en instalaciones improvisadas casi no se aleja de la media aritmética en 1987, mientras que para 1993 se aleja muy por de bajo de su media y por tanto la desviación estándar se amplía respecto a su media. Esto significa que si tuviéramos el índice de precios de 1994 para estos años el ingreso mensual de los trabajadores en instalaciones improvisadas disminuiría su valor real y por consiguiente su desviación respecto su propia media se alejaría de la misma (Ver cuadro 3 de anexo B).

Los factores que pudieran incidir en el comportamiento de los ingresos de las personas que trabajan en instalaciones improvisadas son: por un lado, las políticas públicas dirigidas a restringir el uso del espacio público (sobre todo cuando estamos hablando de una ciudad cuyos gobernantes han cambiado la relación con los vendedores ambulantes en este sentido). Por otro lado el control que ejerce el Estado para conceder permisos de ocupar un espacio público para fines comerciales tiene efectos importantes en la dinámica de ingresos del autoempleado.

Así, de la misma forma existe una diferencia importante entre el poder de negociación de las pequeñas empresas familiares con instalaciones improvisadas y las empresas ambulantes con instalaciones fijas, en su articulación con el mercado de insumos y la relación que ellas sostienen con el Estado también muestran diferencias.

Por otra parte, la condición del mercado de cada actividad propicia que los empleados informales (vendedores ambulantes), perciban ingresos diferentes originados tanto de

contextos y fluctuaciones de la oferta y demanda de sus productos, como por el tipo de consumidor, que ellos tienen y de manera especial el turismo proveniente de los Estados Unidos.

CUADRO 5
TIJUANA BAJA CALIFORNIA
VARIACIÓN DEL INGRESO MEDIO POR TIPO DE
INSTALACIÓN, 1987-1993

TIPO DE INSTALACIÓN	VARIACIÓN (87-93)
Ambulantes con instalaciones semifijas	-9.79
Ambulantes con instalaciones fijas	2.17

FUENTE: Con base en, el CUADRO 3 DEL ANEXO B.
Formula de la variación $= (1/6) \ln(\text{población final} / \text{población inicial}) * 100$

En términos de horas trabajadas, se puede resumir que; las personas que trabajan en puestos fijos o tianguis, concentran a aquellos ambulantes que trabajan más de 40 horas a la semana, en Tijuana. Esto podría rechazar el argumento que son trabajadores de tiempo parcial (ver cuadro 4 del anexo B).

CUADRO 6
VARIACIÓN EN EL NÚMERO DE HORAS TRABAJADAS
LA SEMANA ANTERIOR POR TIPO DE INSTALACIÓN, 1987-1993.

HORAS TRABAJADAS	Ambulantes con instalaciones semifijas	Ambulantes con instalaciones fijas
0-10	-10.33	17.86
10-20	-	17.71
20-30	8.99	6.63
30-40	-1.36	13.07
40-50	-6.27	10.52
50 Y MAS	-9.59	34.91

FUENTE: Con base en, el CUADRO NUMERO 4 DEL ANEXO B
Formula de la variación $= (1/6) \ln(\text{población final} / \text{población inicial}) * 100$

En aquellos que prestan sus servicios en puestos semifijos las variaciones respecto a los dos puntos señalados (87-93), son negativos. El hecho que se trate de trabajadores de tiempo parcial, puede originarse en gran parte debido a los constantes desalojos masivos llevados a cabo por las autoridades municipales y la política de restringir cada vez más el uso del espacio público para la venta ambulante.

Si se requiere conocer su afiliación al Seguro Social de los vendedores ambulantes, la ENEU ofrece muy pocos elementos. Ya que la mayoría de ellos no está afiliado a ninguna institución de seguridad social. De acuerdo a los datos obtenidos por nuestra fuente, son porcentajes muy bajos los que tienen algún servicio de seguridad social, razón por la cual no se incluye en algún cuadro, ni se analiza.

7.- Consideraciones finales del apartado

Un primer intento de describir a los vendedores ambulantes en la ciudad de Tijuana revela que el sector tiene características propias que sugieren ser estudiadas con mayor profundidad en las ciudades fronterizas.

Los perfiles de la mano de obra por tipo de instalación presentan diferencias importantes.

Desde luego, en el sector de instalaciones improvisadas encontramos un porcentaje mayor de jóvenes y viejos, de la misma manera, una proporción más de mujeres en instalaciones fijas, aunque aumentando en aquel sector de instalaciones improvisadas. También, la diferencia es que los hombres se encargan de negocios “exitosos” y las mujeres a negocios poco “exitoso”, que permiten complementar el ingreso del jefe del hogar.

Los niveles escolaridad, partiendo de sin escolaridad, primaria incompleta y secundaria incompleta, llegan a ser de (81.54) en 1987 y permanecen constantes en 1993 en razón del 81.54 por ciento de los ocupados en actividades improvisadas. Mientras que para aquellos que prestan sus servicios en instalaciones fijas es de 66.96 en 1987 y 65.96 por ciento (sin escolaridad, primaria y secundaria incompleta), encontramos una diferencia de 0.6 por ciento de su media (ver cuadro 1 del anexo B). Por consiguiente, parece apuntar hacia una calificación mayor de aquellos que laboran en instalaciones fijas en comparación de aquellos que lo realizan en el caso contrario.

Respecto a su estado civil, aquellos trabajadores con instalación improvisadas en la vía pública, más de la mitad eran casados en 1987 (56.74) pasando a ser 50.70 por ciento en 1993. Las personas separadas, viudas o divorciadas han presentado un incremento en ambos universos de actividad, destacando de manera importante las que laboran en instalaciones fijas de la ciudad de Tijuana de 1987 a 1993 (ver cuadro 4).

De acuerdo a la observación de los ingresos reales considerados por tipo de instalación de la población que trabaja en la actividad comercial en pequeño en ésta ciudad, el ingreso real disminuye para el caso de los ambulantes, mientras que para los de instalaciones fijas se incrementa de 1987 a 1993.

En suma, todo parece apuntar a una favorable evolución de las actividades realizadas en instalaciones fijas en relación a los que lo hacen en instalaciones semifijas. Esto se debe a la combinación de dos factores, un “éxito económico” que propicia un acomodo en negocios más estables y en segundo lugar, a las políticas que favorecen o restringen el espacio público por parte de las autoridades municipales de Tijuana, tema que trataremos en el siguiente apartado.

II.- Dinámica de la actividad ambulante

El propósito de este apartado es rescatar las principales tendencias que caracterizan al conjunto de los trabajadores en instalaciones improvisadas en la Ciudad de Tijuana para los años de 1987 a 1993. Se intenta responder a una pregunta específica: ¿Cuáles son los factores que hacen posible el cambio de “informal” a “formal” de la actividad ambulante? Si bien en el apartado anterior nos da cierta información sobre las características individuales, su comportamiento en el tiempo y sus ingresos, nada se ha dicho aún de la regulación. El considerar la evolución en el tiempo es de fundamental importancia, pues en gran medida permite verificar los efectos del mercado de trabajo en general y de la misma manera los efectos que éstos pudieran sufrir con las políticas públicas que el municipio ha implementado para ellos. El apartado se encuentra organizado en tres subapartados. El primero de ellos se realiza una breve descripción de las tendencias de las ocupaciones en instalaciones improvisadas; en el segundo apartado se presenta la regulación del comercio ambulante; el tercer apartado describe las formas de gestión, de uso de la calle, formas de negociación y defensa colectiva e individual.

La información obtenida de la Encuesta Nacional de Empleo Urbano (ENEU) para 1987-1993, muestra que en la ciudad de Tijuana la proporción de los trabajadores ambulantes con instalaciones improvisadas respecto a la población económicamente activa (PEA), disminuye

en comparación a los que laboran en instalaciones de tipo fijo. El cuadro 7 muestra una drástica caída para aquellos que trabajan en instalaciones improvisadas en 1993, cuyo punto máximo se encuentra en 1990. Por otro lado, aquellos que trabajan en instalaciones fijas aumentaron en términos absolutos y relativos en el periodo de 1988 a 1991 para posteriormente disminuir (ver gráfica 1 y cuadro 7).

CUADRO 7
TIPO DE INSTALACIONES PARA TRABAJAR EN
TIJUANA, 1988-1993

AÑO	Ambulantes con instalaciones semifijas	Ambulantes con instalaciones fijas	AÑO	Ambulantes con instalaciones semifijas*	Ambulantes con instalaciones fijas*
(1988)	4862	6642	(1988)	1.9	2.6
(1989)	4712	7461	(1989)	1.7	2.8
(1990)	6159	9910	(1990)	2.1	3.4
(1991)	5006	15485	(1991)	1.7	5.3
(1992)	4919	10660	(1992)	1.6	3.4
(1993)	4560	8854	(1993)	1.4	2.7

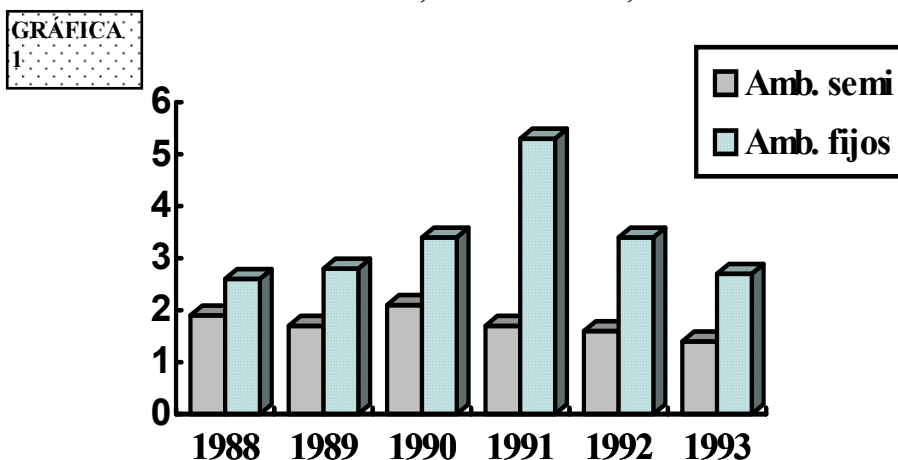
FUENTE: INEGI, Encuesta Nacional de Empleo Urbano.

Nota: los datos están referidos al segundo trimestre de cada año.

* Los porcentajes son respecto a la PEA.

Esta actividad ha permitido la movilidad ascendente de aquellos que han autogenerado múltiples estrategias productivas. Tales estrategias se pueden resumir en dos grandes tendencias: las medidas integrativas, cuando controlan directamente algunas fases de su producción y se reduce el costo de intermediación; la estrategia expansionista, cuando estas empresas crecen en forma horizontal, incorporando mano de obra familiar, a través de modalidades de empleo que están al margen de los requisitos legales.

TRABAJADORES AMBULANTES POR TIPO DE
INSTALACION, EN TIJUANA, 88-93



FUENTE: ENEU, segundo trimestre 1988-1993

Otra característica de las empresas con instalación fija, es que han experimentado este cambio con la venta de sus mercancías, a pesar de que requieren inversiones de capital importantes para la compra “masiva” de los insumos que utiliza, hecho que les permite reducir el tiempo invertido en la fase de su elaboración y venta y, así, la posibilidad de ampliar su horario de venta. La lógica con que funcionan estos negocios ha provocado una acumulación de ganancias que ha sido fuertemente favorecida por el hecho de controlar un territorio en la vía pública donde el volumen de venta es elevado.

El éxito que tenga cada uno depende, por ejemplo; en el caso de los vendedores ambulantes la venta directa a extranjeros y por tanto la obtención de ingresos en divisas lo que les permite tener mayores posibilidades de establecer un negocio fijo.

Los datos referidos apuntan un movimiento hacia la “formalización” que se combina con el éxito económico y las políticas públicas vigentes hacia este sector de actividad.

Es decir, el cambio en la actividad ambulante parece ser influido por los cambios en su regulación. En consecuencia, creemos que cuando se estudian tendencias de largo, mediano, o corto plazo de las actividades ambulantes se puede encontrar capacidad explicativa sobre alguna variación de esta actividad y sus ingresos, en un contexto de coyuntura política.

III.- La reglamentación municipal

La intervención estatal para regular el uso de los espacios urbanos se ha dado en un escenario de negociación con las organizaciones de ambulantes. Hasta este momento los antecedentes del reacomodo en mercados construidos, control y supervisión de la actividad ambulante es el Centro Histórico de la Ciudad de México. En la Ciudad de Tijuana el comercio ambulante ha quedado bajo vigilancia e inspección del Municipio. Esta entidad participa en la regulación del comercio ambulante en el otorgamiento de permisos temporales, habitualmente un año y la asignación de los espacios urbanos temporales, bajo una lógica de negociación política con la organización de comerciantes. Sin embargo, esta negociación lleva implícita la ruptura de las formas tradicionales de negociación del espacio público (la clásica mordida, la mediación de los líderes entre otros, lo que, Hernando de Soto denomina extralegalidad).

En efecto, la postura del Gobierno del Estado ha derivado diferentes acciones que tienen por objeto regular el comercio callejero por la vía del desplazamiento de líderes tradicionales y el rompimiento de una dimensión del aparato corporativo. De esta manera la relación cupular gobierno-líder, queda sustituida por la gestión individual de cualquier reclamo que afecte directamente el interés personal (del espacio donde los vendedores ambulantes realizan sus actividades), aunque no los intereses de la organización en sí. Dicha actitud elimina el papel de intermediario que desempeñan los dirigentes sociales.

En la práctica, esta situación ha provocado una serie de enfrentamientos verbales y manifestaciones de rechazo protagonizadas por los representantes más importantes de las organizaciones, quienes al sentirse afectados, han catalogado al Gobierno panista como un “gobierno de venganza y fascista”. Las presiones por parte de los grupos organizados no se han hecho esperar y se ha expresado con el bloqueo de avenidas, paro de transportes y todo tipo de manifestaciones públicas.

Por ejemplo, los vendedores ambulantes están dispuestos a defender sus derechos ante esta administración panista, aunque esto le cueste la cárcel, indicó el dirigente adjunto de la COR, Guadalupe Oropeza, quien ha dirigido diversos plantones, marchas y mítines. Oropeza estableció que continuarán haciendo plantones en la presidencia municipal, hasta

que se les garantice el respeto a los permisos que se tiene como vendedores ambulantes, así como les sean entregadas sus mercancías decomisadas, y principalmente que no se les trate como delincuentes.

*"Las autoridades siguen empeñadas en desconocer los permisos que se obtuvieron en anteriores administraciones y al mismo tiempo se niegan a dar nuevos, por considerar que somos una plaga o de lo peor, lo cual es un error, pues muchos de los que represento tienen de 5 a 30 años o más dedicándose a este trabajo".*¹

Por su parte el Gobierno ha respondido con medidas de desalojo, negociación y creación de proyectos de mercados o reubicación de los vendedores ambulantes.

*El gobierno municipal está a punto de encontrar solución a uno de los principales problemas que se ha enfrentado en los últimos años, el del comercio ambulante, pues al momento tres mil vendedores ya han aceptado reubicarse, afirmó el alcalde Carlos Montejo Favela. La mayoría de las organizaciones de comerciantes ambulantes aceptaron así trasladarse del primer cuadro de la ciudad hacia callejones apropiados para la venta de sus productos, aseguró. El proyecto pretende solucionar este problema, que prácticamente ha hecho crisis en el centro de la ciudad.*² *De tal manera que para 1995 existía un padrón único de vendedores ambulantes para la zona centro, con un total de 2070 vendedores callejeros, con un total de 1193 hombres y 879 mujeres.*³ *De la misma manera se publicó un reglamento para vendedores ambulantes en el XIV ayuntamiento que estuvo a cargo de Montejo Favela, el cual sigue vigente hasta la actualidad.*

Esto quiere decir, que los cambios descritos anteriormente afectan a los vendedores ambulantes de Tijuana y que de alguna manera puede influir en sus ingresos.

1.- La regulación de la actividad callejera y restricciones de entrada

¹ Baja California, 8 de octubre de 1990, Tijuana B.C. Esta postura de realizar marcha cuantas veces sean posibles la sigue conservando hasta la actualidad según indicó en la entrevista que se le hiciera.

² El Sol de Tijuana, B.C., 17 de agosto, 1991. Tijuana, Baja California.

³ Gobierno de Baja California, XIV Ayuntamiento de Tijuana, Secretaría General, Departamento de Reglamentos. "Análisis del Padrón Único de Comercio Ambulante", Zona Centro, Tijuana, B.C., Agosto, 1995.

En este apartado plantea el marco legal y las formas de uso de la calle desde la perspectiva de los diferentes actores económicos que participan del mercado de trabajo local. El trabajo dependiente o asalariado es regulado a través del mercado de trabajo y las instituciones estatales y de negociación colectiva, mientras que los trabajos autónomos e independientes que no corresponden a las condiciones de empleo por indeterminado y que carecen de garantías legales y contractuales mínimas, suelen considerarse como informales (De Soto, 1987; Escobar, 1990).

El referente inmediato para la reglamentación del comercio móvil o ambulante se encuentra en el Bando de Policía y Buen Gobierno, para el municipio de Tijuana de Baja California. Esta ley se encuentra vigente desde el Gobierno de Montejó Favela y en general se encuentra dentro de las normas que rigen el comercio y la industria en el Estado.⁴ A continuación se presentan los lineamientos requeridos para dar servicios en la vía pública y el comercio ambulante.

Es importante destacar que el “permiso” que se otorga a vendedores ambulantes es la autorización del gobierno del estado para trabajar en la vía pública. El “permiso” es el documento con el cual el vendedor ambulante se registra ya sea directamente en el departamento de reglamentos o por medio de la organización, como trabajador de este servicio y con el cual queda amparado para trabajar.

La ley de actividades comerciales autoriza varios tipos de permisos dedicados a este servicio, sin embargo, lo que pretende destacar es el de los vendedores ambulantes expuestos en los siguientes artículos:

De esta manera el Artículo 39 fracción VIII, *los mercados públicos municipales* creados por el acuerdo del H. Cabildo, se ajustaran a la siguiente disposición: *los comerciantes semifijos deberán pagar el piso de plaza y deberán instalarse en los lugares que la autoridad determine.*

Artículo 39. Fracción IX.- Tendrán los comerciantes la obligación de conservar limpio e higiénico el lugar donde realicen sus actividades.

⁴ Por otro lado, el Plan de Desarrollo Municipal de Tijuana, 1992-1995, reconoce la existencia de la llamada economía informal y reconoce la dificultad de enfrentarse a este fenómeno con medidas unilaterales y coercitivas. Es necesario separar cada uno de los aspectos y encontrar salidas negociadas. La discusión entre los

Artículo 40.- El Bando de Policía y Buen Gobierno: *el comercio móvil o ambulante* deberá ser objeto de una reglamentación específica aprobada por el Ayuntamiento en la que establezcan las áreas restringidas en que éste no pueda prestarse y los procedimientos que prevean su funcionamiento, preservando la armonía y protección integral de los derechos de los habitantes.

Artículo 44.- Corresponde al Ayuntamiento otorgar el derecho de piso en los mercados sobre ruedas, y tendrá en todo momento amplias facultades para cambiar a los vendedores de los sitios que ocupen, para el buen funcionamiento de los mismos y en bien de la comunidad.

Artículo 77 fracción I; son infracciones que afectan al tránsito público, obstruir las aceras de las calles con puestos de comestibles, golosinas y otras mercaderías, sin el permiso correspondiente;

Artículo 78 fracción XII; son infracciones que afectan la salubridad general del ambiente, a quienes vendan dulces, bebidas, frutas, carnes etc., sin estar cubiertos suficientemente estos productos, por medio de vidrieras o instalaciones análogas.

Artículo 79 fracción XLV, son infracciones que afectan el orden público, la seguridad y la moral de las personas, utilizar vías o lugares públicos, comprendidas en esta prohibición las banquetas, calles, avenidas, plazoletas, jardines y edificios públicos, con el propósito de efectuar labores propias de un comercio o industria, sin contar con el permiso de ocupación temporal de la vía pública que expida la autoridad correspondiente.

Según estos criterios y de acuerdo con funcionarios del Departamento de Reglamentos de Tijuana, el otorgamiento de los permisos será a título personal, no a nombre del grupo a que pertenece el solicitante con el propósito de evitar la explotación de varios permisos.⁵ En este sentido, podemos identificar que el reglamento no hace explícita si los permisos se otorgan a título personal, si cada permiso que se contraerá será para un sólo lugar o sitio; y si no podrá concederse a un mismo vendedor ambulante más de un sólo permiso.

sectores involucrados: comerciantes organizados, vendedores ambulantes y gobierno sigue siendo la mejor vía de solución.

⁵ De acuerdo a las versiones del Jefe del Departamento de Reglamentos Raúl Alemán, “nos dimos cuenta que algunas agrupaciones o personas estaban rentando sus batas y gafetes hasta 35 dólares al día. (entrevista a jefe del departamento de reglamentos). Y que solo se otorgará permisos en la línea internacional a personas mayores de 40 años, con familia, sin otro trabajo y que acrediten antigüedad”.

Esto quiere decir, que a pesar de que existe esta reglamentación la realidad es otra. Si bien, según los funcionarios no se puede tener más de dos permisos, sí existen personas que cuentan con más de dos puestos en la calle y que no lo trabajan directamente. Las organizaciones otorgan credenciales a los vendedores ambulantes, con logotipos de la organización o partido político a la que pertenecen y la firma de los líderes. Por otra parte, los líderes, quienes tradicionalmente han recibido paquetes de permisos para entregar a los interesados, terminan cobrando cuotas a personas quienes formalmente les ha sido otorgado el permiso que aún está en el poder de los dirigentes. *En la encuesta levantada a personas que trabajan en la zona norte, todos pagan cuota al sindicato u organización a la que pertenecen y al municipio (ver cuadro 8).* Estas acciones resultan parte de la normatividad extralegal que caracterizan al comercio en la vía pública.

CUADRO 8
VENDEDORES AMBULANTES SEGÚN OBTENCIÓN DE PERMISOS

Según obtención de permisos	Porcentajes
Reglamentos/municipio	33.33
Sindicato/organización	41.67
Líder	25.00

Fuente: Encuesta a vendedores ambulantes de la Zona Norte de la Ciudad de Tijuana.

Parece ser que, no se ha podido lograr esa ruptura tradicional.⁶ Aunque la solicitud es individual la que queda legalmente reconocida, durante los gobiernos anteriores, los líderes sindicales fueron el único medio utilizado para la solicitud de permisos para vender en la vía pública. Si bien en periodos anteriores las prácticas corporativistas no permitieron instrumentación total de una ley, no quiere decir que la normatividad del comercio ambulante, no tuviera vigencia alguna; sin embargo, es a partir del Gobierno de Ruffo Appel cuando se ha procurado el mayor cumplimiento de la normatividad, y, en especial, de las disposiciones que legalmente amparan la relación gobierno-peticionarios sobre cualquier asunto que afecte directamente al “trabajador”. La administración actual con la aplicación del reglamento constituye un instrumento que en consecuencia favorece a la transformación de las prácticas tradicionales de negociación. *Aunque de los vendedores entrevistados ninguno gestionó su*

⁶ El XV ayuntamiento entre sus propuestas principales, José Guadalupe Osuna Millán, habla de “encerrar a la Zona Norte”, por ser un lugar lleno de cochambre, corrupción y desvergüenza. Sin embargo se ha topado con

permiso individualmente, de acuerdo con los funcionarios de reglamentos, sucede con frecuencia que algunos vendedores van personalmente a realizar los trámites para obtener un permiso y atiendan directamente cualquier asunto relacionado con su trabajo.

El actual ayuntamiento ha presionado a los vendedores ambulantes a trabajar de manera ordenada y reglamentada de tal manera que se plantea los siguientes propósitos:

- 1.- Hacer que los ambulantes que tienen carreta en el primer cuadro, limiten su ocupación de la vía pública a un metro por 1.50 de espacio. Y que sea el permisionario el que trabaje.
- 2.- Se inició la investigación de la situación de las taquerías. Han detectado a comerciantes establecidos que tienen un puesto en la vía pública, y el no contar con otra forma de subsistencia es un requisito para tener permiso de ambulante.
- 3.- Establecer mecanismos civilizados para que los ambulantes que tengan más de cinco años en el negocio y hayan logrado superarse, puedan pasar a formar parte del comercio establecido. El ayuntamiento facilitará algunos trámites.
- 4.- También los vendedores ambulantes de joyería deberán respetar el reglamento y dejar de utilizar el carrito. Este vehículo sería autorizado únicamente para aquellos que tengan impedimentos físicos.
- 5.- A los mixtecos de la avenida Revolución se les propondrá una manera más digna de trabajar, Osuna Millán habló de reubicarlos en la Plaza San Ángel. *“Quedarán en el corredor, pero fuera de la revolución. Una vez que se reubiquen se prohibirá cualquier otro ambulante en la zona y se establecerá una severa vigilancia”*.
- 6.- Con apoyo de la seguridad pública establecerá mayor vigilancia a los vendedores de Hot Dogs. Sólo tres por cuadra. A los infractores les será retenido el carrito como garantía de un embargo precautorio.

Para llevar a cabo estos objetivos, el presidente municipal reconoce que se debe de tener una visión de largo plazo y que se puede resolver en tres años. Las políticas dirigidas a este subsector de actividad económica atribuyen cierta prioridad a los mixtecos e invidentes.

Estas funcionan, como el pretexto o la expresión formal de las fuerzas que en verdad actúan en los niveles de mayor grado de eficiencia, pero de muchas maneras, el invidente y los

grandes obstáculos políticos que le impiden seguir adelante, empezando por los concesionarios de taxis, autobuses y vendedores ambulantes. Zeta, del 26 de abril al 2 de mayo, 1996.

mixtecos son una fuerza económica y social actuante, que legitiman su presencia en el escenario del conflicto por la vía de ese ámbito formal (regulación pública) al que le debe su existencia. El proceso de “formalización” del ambulante es de alguna manera creado por el gobierno, quien al final de cuentas, es responsable de su aparición en la escena pública. El invidente y los mixtecos justifican al menos una de las entradas en el ámbito de lo formal del vendedor ambulante, dándole su status de legalidad. El invidente y los mixtecos, permite al Estado figurar en su papel de protector de desvalidos. Mediante este acto el propio Estado le da el carácter social a la concesión por el uso de una fracción del espacio urbano, enmarcándose en la filosofía panista de la acción individual.

Según Mario Herrera (1990), *las doctrinas del PAN privilegian la acción individual en la medida en que se consideran que las formas organizativas no buscan el bien común sino el conflicto social, por lo que limitan la libertad del individuo en aras de la libertad del grupo y la hegemonía del líder. Estos planteamientos son el resultado de una concepción que se basa en la filosofía del bien común, que propugna por la justicia social y rechaza la lucha de clases, pues considera que la persona es el centro de la sociedad y no acepta la tesis de la opresión de un grupo sobre otro. De acuerdo con Herrera, es en este marco donde Ernesto Ruffo propone una política ciudadana de “beneficio colectivo” para Baja California, en la que plantea que la acción del Gobierno estatal estaría enfocado no solo a un sector social, ni beneficiaría a un grupo en particular, sino que gestaría una nueva relación entre el poder público, las organizaciones sociales y los ciudadanos.*

Esto indica la filosofía del gobierno panista latente en esos cambios: la política lleva implícito no sólo un proceso de reordenamiento espacial del comercio ambulante sino de “justicia social”.

2.- Factores que restringen el uso de la calle

A lo largo de los años los ambulantes han librado grandes batallas para dar seguridad legal a su empresa (De Soto, 1987)

Este apartado tiene como propósito identificar los factores que limitan las formas de uso del espacio y los sectores que influyen en su uso.

En Tijuana la aparición y crecimiento de los comerciantes callejeros (que abarcan varias cuadras de la ciudad esparcidos por todos lados), da lugar a que con frecuencia se hable de un crecimiento cancerígeno y anárquico de esta actividad. Sin embargo, una observación cuidadosa de las calles ocupadas por los vendedores ambulantes puede dar cuenta de que su expansión no pueden considerarse anárquica:

a) La mayoría de los puestos semifijos se ubican fuera de las arterias viales, de las áreas de interés turístico, de calles especializadas en comercio y servicios para clientes extranjeros y nacionales con cierta posición económica.

b) En pocos casos se podría afirmar que la ubicación de los ambulantes agudice la competencia con comerciantes establecidos que manejan productos semejantes a los vendedores ambulantes, por común los giros presentes en la calle de los negocios formales contiguos, y donde encontramos coincidencias de giros comunes que se pueden observar están presentes en la extensión de sus negocios hacia la calle.

c) La distribución de las distintas organizaciones de ambulantes de las diversas calles aunque no están claramente identificables con algún logotipo en los toldos de sus puestos, si cuentan con una credencial de la agrupación a la que pertenecen y del ayuntamiento. Además existen ubicaciones muy valoradas por los ambulantes que pareciera estar vedadas a los ambulantes tianguistas y que son ocupados exclusivamente por toreros y mixtecos.

d) Por lo general los giros comerciales de los ambulantes siguen una distribución similar al de los establecimientos comerciales del Centro de la Ciudad, según la cual, al norte se encuentran comercios que abastecen a sectores de pocos recursos, mientras que al este y centro las mercancías que se venden están dedicadas a una clientela de mayores recursos económicos; en el caso del comercio ambulante, los productos de mayor valor económico se ubican sobre todo en la zona centro y línea fronteriza, mientras que el norte se concentra comerciantes ambulantes destinados a sectores populares.

Como ejemplo de este último tenemos a la venta de artesanías mexicanas, ubicadas en la calle de Artículo 123-Calle Octava y Madero a Av. Ocampo (con **129** vendedores de artesanías);

Avenida Revolución entre Octava y Segunda Benito Juárez (con **81** vendedores), Patios Fiscales y Centro Comercial y Andador Turístico Viva Tijuana (área denominada La Pera) con **64**, Zona Río (Línea Internacional) con **286** y Zona Centro (Manzana, Plaza Santa Cecilia) son **30**, siendo estas una de las más importantes en la actividad del comercio ambulante si se considera en orden de importancia (ver cuadro 5 del anexo B). Destacando que estos lugares son en su mayoría transitados por turistas extranjeros y nacionales.

Le siguen la venta de tacos, que se encuentran en todas partes de la ciudad. Sin embargo, la zona que presenta los más altos porcentajes de ellos es en la Zona Norte de Revolución a Avenida D y Calle Primera a Baja California (con **41** de **1,737** ambulantes que rivalizaron su permiso en el ayuntamiento en agosto de 1995). Cabe mencionar que, este lugar es el paso de los migrantes proveniente de los diferentes puntos del país donde se preparan su cruce hacia los Estados Unidos.

La Zona Centro con **36** vendedores de tacos que incluye las Calles de Artículo 123, Calle Octava y Madero a Av. Ocampo.

La Zona Centro Este con **23** puestos de tacos que se restringe Parque Teniente Guerrero, Calle Segunda entre Av. D y Avenida Constitución, Plaza Santa Cecilia, Artículo 123-Calle Octava y Madero a Avenida Ocampo, Avenida Niños Héroes y Avenida Constitución entre Octava y Calle Segunda, Avenida Revolución entre Calle Octava y Segunda Benito Juárez, Calle Octava a Blvd. Agua Caliente y Avenida Ocampo a Av. Revolución (Ver mapa 1 del Anexo B).

La zona de mayor diversificación de la actividad ambulante tenemos a la Zona Norte de Avenida Revolución a Av. D y Calle primera a Baja California (ver cuadro 5 del anexo B).

La ubicación espacial lleva consigo una disputa entre vendedores ambulantes y el comercio establecido que se ubican en distintos niveles de la problemática de la ciudad. Ello implica que una lucha por el espacio, sintetiza el enfrentamiento de fuerzas económicas dando cuenta de su potencialidad política de un problema, supuestamente secundaria, dentro de la mayor magnitud que enfrenta la Ciudad de Tijuana (migración, seguridad, vivienda, transporte, etc.).

En la publicación de los diversos reglamentos y disposiciones se aprecia una tendencia a restringir cada vez más, e incluso prohibir el comercio en la calle. Igualmente hay que recordar que diversos grupos sociales pugnan por la expulsión de ambulantes del Centro:

a) Comerciantes establecidos que ven en el comercio callejero una competencia desleal motivadas por la ausencia del pago de impuestos y de locales, por el incumplimiento de obligaciones laborales y por la falta de garantías al consumidor.

*Un ejemplo de lo que podemos ver en los periódicos locales es, Porfirio Díaz González, presidente de la Cámara de Comercio local (Tijuana), dijo que al otorgar nuevos permisos para vendedores ambulantes, el gobierno municipal está fomentando la economía subterránea. Reiteró asimismo que el comercio ambulante significa una competencia desleal para el comercio debidamente establecido, ya que sus costos de operación son sumamente reducidos puesto que no otorga prestaciones a sus empleados ni pagan renta, servicios públicos e impuestos. De la misma manera el presidente de la CANACO actual David Saúl Guarkil, indica que “el comercio organizado entiende la necesidad de la gente, pero no entiendo que haya en la vía pública, sin pagar impuestos, negocios que tienen más inversión que un comercio establecido”.*⁷

b) Autoridades y empresas privadas interesados en dar prioridad del centro de la ciudad a los usos turísticos y de servicios de alto nivel, y que perciben el ambulante como una actividad que deteriora la imagen que intenta darse a la ciudad.

*“Sabemos que hay problemas de higiene, que no nos corresponden directamente, pero vigilar que no haya anarquía sí, y nosotros vamos a insistir en un cambio de actitud para que esto vaya siendo de la cultura, insistiremos en los conceptos que llevan a la calidad total “el orden y la limpieza. Argumentos que vertió al referirse, a los vendedores ambulantes del centro de la ciudad de Tijuana, José Guadalupe Osuna Millán, presidente municipal.”*⁸

Para ello a petición de la Cámara de Comercio, el Departamento de Reglamentos Municipales a preparado varios "desalojo sorpresa" de los ambulantes que venden sus productos a lo largo de la internacional Avenida Revolución en periodos anteriores y actuales.

El titular de Reglamentos Municipales, Gustavo Alemán informó que la intención del XIV ayuntamiento es ofrecer imagen de calidad al turismo extranjero y local que frecuenta la avenida de donde serán reubicados, de ser necesario en presencia de la fuerza pública más de 100 comerciantes de banqueta dedicados a la venta de alimentos y objetos de diversa

⁷ Diario 29, 5 de diciembre, 1992. Zeta, del 26 de abril al 2 de mayo, 1996; Cambio de Tijuana, 21 de junio, 1996.

⁸ Zeta, del 26 de abril al 2 de mayo, 1996, Tijuana, B.C.

naturaleza. Externo que "no es discriminación a los vendedores sino la necesidad de que este sitio sea funcional tanto para el libre tránsito como para su imagen"⁹ Operativo similares se han llevado a cabo en la garita Tijuana-San Isidro, con fecha del 19 de mayo de 1993 y el más reciente es fue realizado en Mayo de 1996. Ambas acciones fueron llevadas a cabo en la administración de Hector Osuna para el primero y el de Osuna Millán el segundo.¹⁰

c) Sectores gubernamentales preocupados por reducir el déficit estatal vía recaudación fiscal sobre los comerciantes de la calle en la ciudad, mediante su reubicación en establecimientos formales.

El presidente municipal Carlos Montejo aceptó que heredará un déficit financiero a la próxima administración cercano a los 4 mil mdp. Señaló que pese a los avances alcanzados, aún hay mucho por hacer y dijo que la adecuación de 18 reglamentos que normarán la actividad de la policía, el departamento de gobierno y los vendedores ambulantes, son algunos de los logros jurídicos que representarán un soporte importante para la administración municipal que asume el mando el mes entrante.¹¹

d) La organización de ambulantes que esta fuertemente marcado por sus relaciones cooperativistas y es a través del cual se tiene acceso a la obtención del permiso. La conocida alianza entre la mayoría de las organizaciones y el Estado se establece sobre la base: de un intercambio político con el aparato del Estado y el paternalismo que ejerce el líder para con sus agremiados. El cual garantiza el apoyo al régimen y la otra es ofrecer apoyo a la inseguridad legal de vender en la calle, a través del cual obtiene beneficios económicos a partir del cobro de cuotas para la organización.

3.- Nuevas formas de gestión

Este tercer apartado trata sobre la competencia por el espacio por parte de los vendedores ambulantes. Hay quienes gozan de mayor poder y restringen o limitan el surgimiento de competidores. Por otro lado, la negociación es colectiva e individual. Donde se pone énfasis la negociación individual, por lo tanto pareciera que la existencia de las organizaciones de

⁹ Diario 29, 1 de abril, 1993, Tijuana B.C.

¹⁰ Baja California, 19 de mayo, 1993. Mayo de 1996, Zeta, del 17 a 23 de mayo de 1996.

¹¹ Diario 29, 2 de noviembre de 1992, Tijuana, B.C.

vendedores ambulantes, ha sido bien estimulada por la política corporativista de los gobiernos municipales y por tanto el régimen gubernamental. El uso de la calle como una habilidad de sobrevivencia. Este hábito de sobrevivir es lo que aparece como una característica personal de los vendedores ambulantes entrevistados. Ellos se expresan a lo largo de la entrevista y la encuesta. Velasco (1995), llama el modo guerrero de vivir, designando con tal término una actitud y un estilo de aproximarse a la vida, con el cual uno percibe su existencia como una continúa batalla por la vida.

Esto con seguridad sucede en una gran mayoría de las personas pobres de nuestro país, como lo han mostrado los estudios sobre pobreza y mujer.

Las estrategias de defensa del espacio, el éxito que hasta ahora han tenido los ambulantes en la defensa y expansión del uso comercial de las calles de la Ciudad de Tijuana poco tiene que ver con las grandes movilizaciones o formación de coaliciones de movimientos -como los de los colonos- que defienden la demanda de un territorio.

La eficaz resistencia de los ambulantes más bien es la combinación de un conjunto de estrategias, colectivas e individuales, que operan en distintos niveles de lucha (político, ideológico y cotidiano) y que varían según la situación particular de cada vendedor y cada organización. Estas estrategias por un lado están íntimamente ligadas a la ubicación del espacio específico que se desea obtener o mantener. Por otra parte, el uso de las diferentes formas de defensa se relaciona con la inexistencia de un enemigo común al cual enfrentarse, ya que las presiones para el desalojo provienen de diversos sectores sociales y afectan con distinta fuerza a los vendedores ambulantes según el tipo de organismos que tienen y las áreas particulares que ocupan.

El hecho de enfrentarse contra un adversario único y común (como sería el Estado para los colonos que demandan servicios o la empresa para los obreros que buscan mejorar sus condiciones laborales) refuerza las dificultades de unidad entre los ambulantes y la dispersión de sus luchas. Además, no debemos olvidar que la defensa del espacio de trabajo supone una disputa entre los propios vendedores ambulantes y da lugar a que algunos casos el antagonismo entre ellos se percibe como principal problema ya que se da entre distintos grupos de vendedores.

4.- Defensa colectiva e individual

El modo guerrero de vivir, designado con tal término una actitud y un estilo de aproximarse a la vida, con el cual uno percibe su existencia como una continua batalla (Velasco, 1995).

“El afán de sobrevivencia es ahora el que está dictando normas” (Monsivaís, 1996)

Las estrategias de defensa emprendidas por las organizaciones de ambulantes se presentan sobre todo en el terreno político e ideológico.

Existen organizaciones emparentadas al PRI, PAN y PRD ellas tienen como la principal arma de defensa de la calle el apoyo al partido y el gobierno. No obstante, el apoyo del PRI no ha sido suficiente para evitar algunas reubicaciones y los dirigentes los saben, de ahí que las amenazas de separarse del partido o de ponerse a alguna disposición muy particular sean en forma eventual una carta de juego para algunos líderes.

Una forma más de defensa de las áreas de trabajo es el enfrentamiento violento entre organizaciones; esto sucede cuando una de ellas intenta expandirse sobre espacios ocupados por otra.

El 4 de diciembre de 1991, escenificaron un enfrentamiento los vendedores ambulantes en la Plaza Santa Cecilia, por la desesperación por hacerse de un local en la vía pública ante la cercanía de las fiestas navideñas enfrentó en pleno centro de la ciudad a dos agrupaciones de ambulantes que contaban con permisos girados por la autoridad municipal. Los vendedores ambulantes del grupo de Saúl Hernández Rodea, se lió a golpes con otra agrupación que ejerce el comercio ambulante en la Plaza Santa Cecilia.¹²

La difusión ante la opinión pública de campañas de limpieza y orden son una estrategia más (de los vendedores ambulantes), encaminadas a disminuir las presiones de la ciudadanía contra la ocupación del Centro y línea internacional por el comercio callejero.

¹² Diario 29, Diciembre, 4, 1991.

Con el propósito de solicitar al alcalde Carlos Montejo Favela, hacer valer el derecho del comerciante ambulante, un gran número de éstos, representados por su líder Ceferino Mora Domínguez, demandaron que no se coarte el derecho del comerciante ambulante. "El comercio organizado de la ciudad, nos ha atacado sin importarle la humildad de los comerciantes", manifestó el representante de los vendedores ambulantes y aseguró que "ni juntos, todos lo comerciantes ambulante de Tijuana pueden competir con una sola casa comercial de la ciudad, no representamos competencia para ellos". El dirigente aseguró que los 128 vendedores ambulantes, presentarán un proyecto al alcalde, en el cual se informa que están dispuestos a colaborar para que Tijuana sea una ciudad limpia, y sólo piden a Montejo Favela un camión recolector de basura y ellos pondrán la mano de obra para su funcionamiento.¹³

Argumentos similares hizo Braulio Alonso de la Unión Libre de la Zona Norte, en la entrevista que se aplicó a los líderes de vendedores ambulantes. Diciendo, *porqué es una competencia desleal si a ellos mismos les estamos comprando la mercancía y de la misma manera cada uno de los vendedores tienen como regla limpiar el pedazo de piso que ocupa.*

La participación en foros de discusión sobre la problemática del vendedor ambulante como informal ha sido una vía utilizada por los líderes de organizaciones de vendedores ambulantes así como por las agrupaciones independientes para reivindicar ante las autoridades y opinión pública, el comercio callejero. De esta forma se presenta la defensa de fuentes de empleo, de una tradición histórica de carácter popular y de una alternativa que contribuye al mantenimiento de la paz social al ser válvulas de escape frente a tensiones provocadas por la crisis económicas.

Las organizaciones independientes utilizan el discurso como una estrategia de defensa de las organizaciones independientes, pero más importantes que este ha sido la movilización de sus bases a través de marchas, huelgas de hambre, mítines, cerrazón de las garitas, etc., usados como forma de presión ante las autoridades.

La negociación con las distintas instancias gubernamental, aprovechando las divergencias entre ellas, ha aparecido también como una forma una de conservar y ampliar los espacios ocupados.

¹³ El Mexicano 7A, 1 de enero, 1990, Tijuana, B.C.

El enfrentamiento violento contra los inspectores de reglamentos de la vía pública se ha presentado en varias ocasiones como necesario para conservar “espacios conquistados”.

Por otro lado, las organizaciones independientes conscientes de la fragilidad de su situación ante los proyectos de reubicación y construcción de un mercado de artesanías, han planteado una política de alianza en diversos niveles, sólo por mencionar un ejemplo:

En Tijuana, el 25 de febrero de 1990, el dirigente del Sindicato Independiente de Vendedores Ambulantes, Saúl Hernández, manifestó que ante todo, todas las organizaciones prefieren la concertación, sin embargo, de no ofrecer el ayuntamiento una solución definitiva antes del 28 de febrero, se buscaría la formación de un frente común, para defender su derecho "a la existencia".¹⁴

La estrategia de defensa de los toreros, que no están adscritos a organizaciones no suelen ocupar medios indirectos de defensa como los discursos o las movilizaciones colectivas, entre ellos puede observarse más bien una resistencia cotidiana, cara a cara y con tintes no pocas veces violentos. Grupos de mixtecos o lo que algunos llaman paisanos, que incluyen familias, se defienden a veces de manera conjunta frente a los inspectores de la vía pública o de reglamentos así como de los nuevos comerciantes que llegan a la zona y las organizaciones que eventualmente les disputa el lugar de trabajo.

Sobre este aspecto, tuve que hacer una prueba de observación participante para conocer cual eran los problemas a que se enfrentaban, por ello corrí el riesgo de vender cualquier cosa y de que se me decomisara la mercancía, en la línea internacional de Tijuana-San Isidro. Tuve problemas para poder vender, porque ellos argumentaban que tenían permiso de reglamentos por tal razón yo no podía vender en ese lugar sino contaba con dicho permiso. Existe una zona de tolerancia, para aquellos que recién llegan, que es hasta donde termina los establecimientos de artesanías y es donde se me indico que podía vender.

Esto indica que los ambulantes tratan de conseguir alguna forma de reconocimiento adicional de las autoridades que garantice aún más los derechos espaciales. La más importante de ellas ha sido el pago de impuesto a las autoridades municipales. Ya que ahí donde se cobra el impuesto, se otorga a los ambulantes un elemento de valiosísimo de seguridad y estabilidad para sus derechos especiales de dominio. Por ello se interesan tanto por pagarla y exhiben los

¹⁴ Baja California, 25 de diciembre, 1990.

recibos de pago y su credencial en el entendido de que se trata de un reconocimiento de sus derechos lo cual es aceptado por los vecinos y las autoridades.

A primera vista puede sorprender que por decisión personal se haya preferido esta alternativa a contar con la protección de una organización para el desempeño de su actividad. Ser torero al menos supone una etapa inicial de esta carrera laboral.

Estamos hablando de una forma *de defensa individual*. La defensa del espacio para la venta supone, principalmente para los toreros y de aquellos que andan deambulando en las calles, una resistencia individual y permanente. Los no organizados defienden su espacio de trabajo enfrentándose a los inspectores y expulsando a quienes son de recién ingreso hacia áreas menos favorables para la venta. Estas personas defienden las “ventajas de localización” como sería el ejemplo anterior de la línea internacional.

Lo que es curioso es que no aceptan la clásica “mordida” diaria para los inspectores de la Delegación de Tijuana que les permitan permanecer en la calle ofreciendo sus mercancías. Debido a la realización de operativos de desalojo por parte de los funcionarios municipales, la suspensión de su trabajo es por horas en tales ocasiones se les obliga a recoger su mercancía de lo contrario son decomisadas y tienen que pagar multas y sufrir el atropello por parte de los inspectores de reglamentos.

Ni la cárcel, ni las multas, tampoco la pérdida de mercancía han hecho desistir a muchos ambulantes de continuar ya sea como toreros, los que deambulan en las calles o que simplemente se ponga en cualquier esquina a vender.

5.- Consideraciones finales del apartado

A partir de múltiples datos, en términos de las instalaciones y elementos de la regulación de la actividad ambulante para el período de 1987-1996, en la Ciudad de Tijuana se puede obtener la tendencia en el tiempo.

Analizar el sector que trabaja en instalaciones improvisadas se tiene que ha presentado variaciones en el tiempo hacia la disminución de los mismos con respecto a los de instalaciones fijas en su participación a la PEA, lo mismo que sus ingresos.

La posible explicación a esta tendencia es por un lado, en relación a su éxito por el uso intensivo de mano de obra le ha permitido una movilidad hacia actividades con cierto “éxito desde el punto de vista económico”. Por otra parte, es la relación entre la coyuntura política y cambios en la negociación en los espacios públicos para la venta, la que ha tenido como efecto reducir los ingresos familiares por los constantes desalojos y reubicaciones, sobre todo en el periodo de la administración panista.

Los factores que intervienen en la regulación de la actividad de los vendedores ambulantes es: el Estado que *privilegia la acción individual*; de la misma manera la presión de diversos actores económicos como la Cámara Nacional de Comercio y el Comercio establecido los cuales han sido fundamentales.

El Estado, busca compensar el “hueco” de recaudación por medio del aumento de la cobranza entre los causantes cautivos (como serían los negocios pequeños), bajo la justificación de que el comercio ambulantes deteriora la imagen de la ciudad.

El comercio establecido está interesado en eliminar la competencia que manejan productos semejantes a los vendedores ambulantes y pugnan por su reordenamiento espacial bajo el argumento de que el centro la ciudad se vuelva más funcional.

Esto ha permitido dar cuenta del éxito o fracaso con que los ambulantes -bajo todas estas presiones- viven el desalojo o “formalización”. Para ello ha sido conveniente considerar algunos elementos jurídicos y políticos que refuerzan su presencia de los vendedores ambulantes bajo distintas modalidades de extralegalidad y “una mayor regulación municipal”.

Los vendedores ambulantes han respondido en defensa de su espacio de venta, principalmente a través de las organizaciones y de manera individual, presentando resistencia a la incorporación al sistema “formal” de actividad.

CAPITULO IV

LOS VENDEDORES AMBULANTES DE LA ZONA NORTE DE TIJUANA

I. Características sociodemográficas de los vendedores ambulantes de la Zona Norte de Tijuana

Uno de los propósitos fundamentales de este apartado es conocer las principales características socioeconómicas de los vendedores ambulantes de la Zona Norte de Tijuana. De la misma manera, se pretende obtener información muy breve sobre elementos que regulan la actividad de los vendedores ambulantes. Para tales propósitos se realizó una muestra al azar de 47 vendedores dedicados al comercio ambulante en la Zona Norte de Tijuana. Durante el mes de abril y mayo de 1996, se entrevistaron a personas ocupadas en una gran diversidad de actividades, entre los que destacan la venta de artesanías, alimentos, juguetes, ropa y zapato nueva o usada, aparatos eléctricos, entre otros. Los resultados obtenidos de la muestra fueron procesados en paquete estadístico spss.

El análisis de los resultados de la muestra lo realizamos de la siguiente manera: se describe el contexto de la zona norte, *segundo*, las características generales de los 47 vendedores entrevistados (migración; edad, sexo, escolaridad, entre otros); y *en tercer lugar*, presentamos los cambios en la negociación que hacen posible la regulación de la actividad de los vendedores ambulantes.

1.- Zona Norte de Tijuana Baja California

“*Tijuana, la frontera más visitada del mundo*”, slogan que ha sido muy utilizada en esta ciudad. En ella existen zonas turísticas muy localizadas entre los que sobresale la Avenida Revolución como calle importante. Por ahí pasan una gran cantidad de turistas que se ponen a merced de los mejores vendedores. Hay casas de cambio, cabarets, burros rayados, fotógrafos, una gran variedad de curios shops y señoras de Oaxaca vendiendo flores, con sus niños amarrados a la espalda. En la Avenida Revolución también está el Jai Alai y algunos restaurantes de buen nivel. Esta zona de la ciudad es conocida a nivel nacional e internacional por atraer turismo gracias a una amplia difusión, en cambio la zona norte ha sido ignorado y negada como tal.

Cuando los medios de comunicación y las autoridades locales y de otros puntos del país hacen algún comentario sobre la zona norte lo hacen de manera tendenciosa, estereotipada.

Se le ha encasillado como sede de prostitución, narcotráfico, violencia y suciedad. Esto no es nada nuevo para los bajacalifornianos y tijuanaenses. Por supuesto tampoco lo es para los sucesivos gobiernos estatales y municipales que se suman a esta crítica sobre la Zona Norte de Tijuana.

Por ejemplo, Osuna Millán indica que mientras los centros de las ciudades como Puebla, Zacatecas, Oaxaca y Guanajuato son considerados como patrimonio histórico del mundo, el primer cuadro de la Ciudad de Tijuana es considerado como patrimonio de los taxistas, ambulantes, limosneros, ladrones, polleros, anexos y conexos. Y por ello la tarea de su administración es, la recuperación de la imagen de la zona centro.

Las consecuencias de esa actitud perjudican a la zona, restringen inclusive parte del crecimiento económico de esa área urbana dentro del cual están inmersos los vendedores ambulantes. No se pretende rebatir los argumentos antes vertidos, sino reconocer la aportación económica de la actividad ahí desarrollada y mejorar esta relación y sobre todo, evitar los constantes abusos y actos discriminatorios de los que son objeto los vendedores ambulantes en esta zona de la ciudad.

El callejón de Coahuila y sus alrededores se encuentra en la parte norte de la ciudad, a tres cuadras del centro, y presenta características particulares por contar con: cantinas, bares, trabajadoras sexuales, hoteles, polleros (personas que ayudan a cruzar ilegales a E.U.) y vendedores ambulantes.

Capítulo 4. Los Vendedores Ambulantes de la Zona Norte

Av.		INTER.		MICH.	
	M				
	AV.		U		Av.
	5		T		BAJA C.
	D		U		R
	E		A		COAHUILA. E
	M		L		V
	A		I		CALLE 1a.*
	Y		S		H.
	O		M		CALLE 2a
			O		
			M.		

*ZONA NORTE

FUENTE: elaboración propia

INTER= Internacional

MICH=Michoacán

REV= Revolución

BAJA C= Baja California

La zona norte presenta imágenes coloridas, desde tienditas pequeñas y restaurantes, expendio de licores, hasta camiones azules y blancos y colorados que son muy solicitados. Los pobres de Tijuana (que por lo que se ve no todos son ricos ni todos tienen auto), tienen un puesto en la calle o en cualquier esquina, con tablas en donde venden ropa de segunda mano (la de “gabachos”), y zapatos usados. Nuestro trabajo fue realizado entre la Calle Primera y Av. Miguel F. Martínez, formando una especie de “L” (ver figura No. 1).

Esta zona norte está muy cerca de la línea fronteriza, donde los helicópteros patrullan la línea sombreada de la internacional: calle que va de lado a lado, de extremo a extremo de las esperanzas de los que quieren cruzar para buscar la vida en el otro lado.¹ La línea internacional también es propicio para los vendedores toreros, obviamente de aquellos que tienen un negocio establecido en la línea para vender sus productos de artesanías a un tipo de consumidor específico, "limpiavidrios", limosneros y hasta los que piden cooperación

¹ La migración hacia los Estados Unidos constituye un indudable factor de la atracción y la ciudad fronteriza no sólo retiene población migratoria, sino que también actúa como recinto intermedio, desde el que se prepara al traslado hacia el otro país y como lugar de retorno (Margulis, 1986; Woo Morales, 1991; Anguiano, 1991; Bustamante, 1987).

para las iglesias, mejor conocidos como "palomos", que en muchos casos no cuentan con permisos del municipio.

En la Zona Norte de la Ciudad de Tijuana, una de las ocupaciones informales que destaca por su importancia, es el comercio ambulante de una gran diversidad de artículos de antojitos, refrescos, joyería de fantasía, artesanía, películas, zapatería, ropa de primera y segunda, aparatos eléctricos, etc. Esta actividad representa la principal y en ocasiones la única fuente de ingresos para un gran número de familias. La elaboración y venta de artículos de consumo es un ejemplo de las ocupaciones del sector informal que involucra a varios miembros de la familia.

Día con día estos vendedores se extienden en las calles, se van especializando por tipo de productos y además mejoran la forma de convencimiento que tienen para vender a sus posibles compradores, así la utilización del idioma inglés y español es cotidiano en este lugar.

Esto implica una estrategia de vida que involucra a todo el hogar de los pobres. Al mismo tiempo tienen que sortear los conflictos del uso del espacio con el gobierno, el comercio establecido y la propia Cámara Nacional de Comercio y la discriminación de los que son objetos por el hecho de ser vendedor ambulante, sin considerar las aportes económicos que pudiera tener, el papel del remedio social, como el desempleo, empleo temporal de migrantes que intentan cruzar los Estados Unidos, etc.

2.- La presencia del comercio ambulante en la Zona Norte

La persistencia y crecimiento del comercio ambulante tiene una relación indiscutible con la pérdida de fuentes de empleo llamada formal de la economía (8.8 millones de mexicanos esta desempleados o subempleados), con el deterioro salarial (la caída del salario ha sido constante en los últimos 14 años: hasta diciembre de 1990, la pérdida acumulada era de 62 por ciento)², la expulsión de campesinos hacia las ciudades, la carencia de oportunidades de educación, amas de casa que siguiendo una estrategia de vida, complementan el salario del esposo;

² La Jornada, suplemento de la Jornada, 1 de marzo, 1991

autónomos que se mantienen al margen del trabajo asalariado, jubilados y asalariados que deciden independizarse en distintos periodos de la vida económica.

La presencia del comercio callejero en lo que hoy se conoce como la zona norte de la Ciudad de Tijuana data desde varios años atrás. Sin embargo, se ha acentuado en los últimos años, concretamente desde 1990. Este año marca el inicio de un dinámico crecimiento del ambulante que se ha agudizado en esta zona (aunque en Tijuana se viene dando desde la década de los sesenta y se agudiza en los ochenta). Donde inicialmente estos eran 180 vendedores, y abarcaban sólo una cuadra, hubo un crecimiento repentino pues al cabo de tres meses aumentaron a 300 vendedores y ocuparon tres cuadras. En publicaciones existentes indican lo siguiente:

A 300 se elevó el número de comerciantes ambulantes que se integraron a la llamada "Zona Norte" auspiciado por las autoridades del XIII Ayuntamiento, para evitar, como lo han estado pugnando y presionando a las autoridades la CANACO local, que se instalen en el primer cuadro de la ciudad ... el alcalde Carlos Montejo Favela, lo inauguró oficialmente, aunque ya era la tercer semana que funciona, primeramente con 180 vendedores, sobre la Avenida Miguel F. Martínez, entre calles Primera y Baja California. El alcalde indicó que esta reubicación forma parte de un esfuerzo integral que realiza el XIII Ayuntamiento para solucionar definitivamente el problema del ambulante. Los comerciantes ahí instalados, afirmaron que los consumidores ya asisten en número creciente para adquirir los productos que ahí se expenden.³

Si bien la recesión y la crisis económica vinieron a multiplicar el sector informal urbano, existen elementos adicionales que han contribuido a este incremento.

Uno de ellos es el papel gubernamental el cual ha sido sumamente contradictorio y no muy documentado en la Ciudad de Tijuana, sobre todo en la zona norte. A ello nos referiremos en este cuarto capítulo.

En función de las consideraciones anteriores hemos decidido iniciar nuestro análisis caracterizando a los vendedores ambulantes, para más adelante hablar de las formas que hacen posible la regulación de esta actividad económica

3.- Migración y trabajo ambulante

(Tokman, 1976; PREALC, 19878; Mezzera, 1986) señalan de manera fundamental dos causas importantes de la expansión del sector informal en América Latina, la migración y el excedente de la fuerza de trabajo en las ciudades. Su argumentación se basa en la identificación de excedentes de fuerza de trabajo en relación a la capacidad de absorción del aparato productivo. Las actividades que constituyen el sector informal de las economías de América Latina se generan por la confluencia del crecimiento natural de la población de las ciudades y del flujo migratorio hacia ellas. Esta corriente migratoria no puede ser absorbida productivamente en su totalidad por el sector formal debido a las limitaciones de la reinversión de utilidades. A pesar de que según estos autores, el sector informal surge de un exceso de población en relación a los puestos de trabajo en el sector capitalista, el peso de la explicación recae sobre la dinámica de la población.

La presencia de los vendedores ambulantes en la ciudad de Tijuana se enmarca bajo el proceso de migración hacia el norte del país y los Estados Unidos. La evolución reciente que ha tenido desde entonces la maquiladora en la ciudad, ha mantenido una demanda también creciente de mano de obra. Por mucho tiempo la ciudad ha sido polo de atracción de corrientes migratorias que en el transcurso del tiempo ha variado, abarcando grupos de población rural y urbana a diferentes niveles de ingreso. Generalmente se trata de flujos de inmigrantes que son portadores de atributos que los colocan en desventaja social con respecto a otras poblaciones de origen urbano y la población nativa: baja escolaridad, edad madura y baja calificación para el trabajo entre otros, fueron aspectos que determinaron en gran medida que un sector de los inmigrantes que llegaron a Tijuana en años anteriores y actuales no hayan logrado una colocación en la estructura económica formal, por consiguiente han tenido pocas oportunidades de movilidad económica y social.

La migración que llega a la Ciudad de Tijuana después de los setenta posee una menor selectividad⁴ por ser originaria de regiones rurales cada vez más lejanas o urbanas, con poca o

³ ABC de Tijuana B.C., 6 de marzo de 1990.

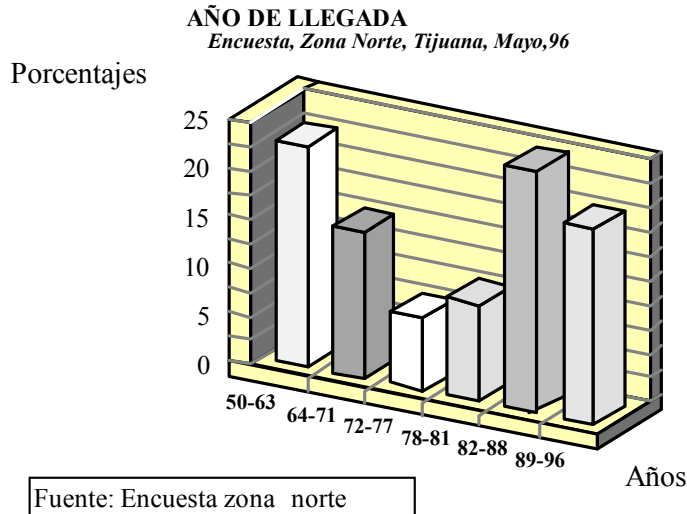
⁴ La mayoría de los entrevistados emigraron del Estado de México (19.1 por ciento), Michoacán (12.8 por ciento), Puebla (8.5 por ciento), Sinaloa (4.3), Jalisco (4.3), Zacatecas (4.3) y Coahuila (4.3 por ciento) y el

ninguna experiencia en actividades urbanas, ello explicaría en parte, la baja escolaridad de una significativa proporción de los vendedores entrevistados, puesto que de ellas el 78 por ciento no son originarios de la Ciudad de Tijuana. De esta población (47), 53.8 tiene entre uno y 18 años de haber llegado a Tijuana, es decir, es migración que arribó en diferentes momentos de la vida económica nacional. Mientras que el 12.5 por ciento son originarios de Tijuana, el resto llegaron en diferentes períodos cuyo contexto varía entre momentos de auge o crisis económica (ver gráfica 1).

La migración de los cincuenta coincide con un aumento en el braserismo y radicación permanente en el lado mexicano. En los sesenta surge el Programa Nacional Fronterizo y lo que va de 1976 a 1978 abarca por un lado, el estallido de los problemas estructurales de la economía mexicana en la coyuntura de la crisis capitalista mundial, y por otro, la pugna entre dos políticas económicas a aplicarse por el Estado Mexicano, basado en las corrientes monetaristas y estructuralistas, desarrollo como alternativa a los problemas latinoamericanos.

resto emigro del resto del país. Composición que coincide con las corrientes migratorias que fueron predominante en varios años en Tijuana y agregándose algunos más recientes.

GRÁFICA 1



0

El año de 1971 es de estancamiento con inflación; 1974, 1975, 1976 presentan nuevos estancamiento de la economía y el auge de la inflación, finalizando en 1976 con una devaluación del peso; 1977 muestra una gran depresión económica; iniciándose en 1978 la recuperación relativa. La crisis de 1982 y la caída del salario real produjo que el bienestar de la población mexicana haya sido seriamente afectado y los índices de bienestar de la población disminuyeron sensiblemente. Aunque con variaciones de grado, se reconoce el aumento del desempleo abierto: la inflación superior al 100 por ciento (para 1987 del orden 140 por ciento), devaluación constante del peso frente al dólar y el crecimiento económico negativo -5.3 por ciento en 1983 y -3.8 por ciento en 1986 (Tuirán, 1993). Después el crack financiero de 1987 y un leve respiro en los años siguientes y de nuevo la crisis de 1995 con el “error” de diciembre de 1994.

4.- Vendedores ambulantes de la Zona Norte según sexo y edad

Otra de las características además de los expuestos en el anterior apartado que define a los vendedores ambulantes entrevistadas es que la mayoría esta integrado por personas jóvenes y maduras. La edad promedio de los mismos es 40.04 años para ambos sexos, 38.42 años para los hombres y 42.07 años para mujeres y los mayores porcentajes caen dentro del rango de 20 a 39 años de edad para las hombres (47.0 por ciento). Las mujeres en este mismo rango de edad representan el 42.30 por ciento del total de mujeres entrevistadas. No obstante se debe destacar, que se observa una proporción importante en las edades avanzadas; ya que estas representan un 49.80 por ciento de nuestro universo (hombres y mujeres), de los cuales 19.00 por ciento son hombres y 30.80 por ciento son mujeres, lo cual es congruente con los resultados obtenidos en el capítulo 3 (ver cuadro 1).

La recesión económica es la responsable de la movilización de una oferta de trabajo constituida principalmente por personas adultas, mujeres y de bajos niveles de educación.

CUADRO 1
VENDEDORES AMBULANTES POR GRUPOS DE EDAD Y SEXO

EDAD	HOMBRES	%	MUJERES	%
12-19	2	9.5	2	7.7
20-29	7	33.3	5	19.2
30-39	3	14.3	6	23.1
40-49	5	23.8	5	19.2
50+	4	19.0	8	30.8
TOTAL	21	44.7	26	55.3

FUENTE: encuesta a vendedores ambulantes de la Zona Norte de la Ciudad de Tijuana.

Los datos indican que el 55.3 por ciento está integrado por mujeres respecto al total de nuestro universo, mientras que los hombres representan el 44.7 por ciento de un total de 47 de vendedores ambulantes entrevistados (por debajo de las mujeres que se dedican a esta actividad). Esto es un indicador de participación creciente de las mujeres en la actividad económica informal. Si consideramos la edad que va de los 40 años y más, podemos notar que se concentra 42.8 por ciento en hombres y 50 por ciento en mujeres.

En relación al *estado civil*, 73.3 por ciento de los vendedores ambulantes entrevistados declararon estar unidos (as) (casadas o unión libre); 13.3 por ciento solteros (as); 8.9 por ciento viudo(a) y 4.4 por ciento separados(a).

Estas actividades son sumamente importantes como recursos de los hogares pobres donde el ingreso monetario es insuficiente. Esta intensificación del esfuerzo de la mujer juega un rol fundamental. El papel de la mujer en la estrategia de sobrevivencia es típicamente múltiple. Las mujeres se ven forzadas a generar ingresos familiares adicionales. Además se destaca las pesadas jornadas laborales a las que se someten, así como las actividades familiares en las que participan y que refuerzan la carga de trabajo, al añadir el trabajo extradoméstico, el propio del hogar, en lo referente a la elaboración de los medios de subsistencia general y al cuidado de los niños en particular.

Por otro lado, la actividad ambulante significa un trabajo que además de inestabilidad territorial físico en lo que se lleva a cabo, implica una inseguridad de carácter económico por las fluctuaciones de la oferta y demanda de los productos que comercializan. A esto hay que añadirle la inestabilidad que se deriva del carácter político de la gestión del espacio ocupado.

5.- Ingreso de los vendedores ambulantes de la Zona Norte

En lo que se refiere al ingreso obtenidos por estas personas dentro de su actividad, 70.2 por ciento declararon haber ganado de 20 a 250 pesos diarios y el 27.7 por ciento entre 250 y 500 pesos por día. Si este ingreso se compara con el salario mínimo vigente al momento de la encuesta, que fluctuaba alrededor de 22 pesos diarios es notorio el beneficio de esta actividad. Si se considera la media de los ingresos declarados por los vendedores ambulantes de la Zona Norte se ubican en 226.26 pesos diarios.

Esto quiere decir, que una buena parte de los empleos “atípicos” o informales ofrecen además de mayores oportunidades de autodeterminación, la posibilidad de percibir ingresos equivalentes o superiores a los que proporcionan los empleos formales. Podría ser la razón por la cual muchos trabajadores prefieren el autoempleo o el trabajo por cuenta propia y es usual

que una persona, tras haber ejercido varios años empleo formal opte por trabajar en el sector informal.

Una persona que vende ropa usada comenta que en esta actividad llega a ganar dos o tres veces el salario mínimo diario, paradójicamente más que el salario nominal de su hermano mayor que trabaja en la maquila. Sin embargo, reconoce que ser vendedor es una actividad altamente fluctuante. Durante el tiempo de lluvia se ve obligado a acceder al trabajo de una taquería de su tío, donde recibe un pago simbólico que se compensa al estar él aprendiendo el oficio de taquero.

CUADRO 2
ZONA NORTE DE TIJUANA
VENEDORES AMBULANTES SEGÚN INGRESO DIARIO

PESOS DE 1996	FRECUENCIA	PORCENTAJES
1-50	12	25.5
51-150	13	27.7
151-250	8	17.0
251-450	6	12.8
451 +	7	14.9
ne	1	2.13
TOTAL	47	100.00

FUENTE: encuesta a vendedores ambulantes de la Zona Norte de la Ciudad de Tijuana.

Por otra parte, se tiene gastos operativos, como son las cuotas fiscales, en los casos en que se registran sus operaciones, o bien las cuotas al sindicato y al policía por el hecho de trabajar como vendedor ambulante.

También se tiene que reconocer que la *actividad ambulante es de tipo familiar*, donde las obligaciones recíprocas no son objeto de ninguna regulación contractual. Un ejemplo resulta ilustrativo, es el caso de una mujer que vende comida en la Zona Norte de Tijuana. Se considera ésta una empresa típicamente familiar, porque varios miembros de la familia colaboran de una o de otra manera para que esta actividad se lleve a cabo. En este caso, el marido compra los insumos de madrugada, antes de ir a trabajar como carrero; ella ocupa alrededor de tres horas y media para elaborar la comida que va a vender. Por las tardes, sus hijos le ayudan a limpiar y lavar utensilios de cocina. El tiempo de venta se reduce a 8 horas por día. Durante ese tiempo su suegra y hermana la asisten en atender a los clientes y su marido

es el que se arregla con los líderes de las organizaciones sindicales para trabajar en forma supervisada y organizada.

La inversión de tiempo y esfuerzo de esta empresa en donde participan varios miembros de la familia sin recibir ninguna remuneración, no corresponde a los ingresos obtenidos. La mujer estimaba que sus utilidades giraban al rededor de tres salarios mínimos, al hacer una relación horas/hombres, el esfuerzo físico invertido sumaba un total de 18 horas diarias. Es decir, si se contabiliza mercantilmente no alcanza a recibir ni siquiera lo correspondiente a un salario mínimo. La información obtenida a partir de la encuesta nos muestra la existencia de una heterogeneidad de los ingresos, desde aquellos que obtienen ingresos importantes con un negocio próspero y otros que prácticamente ganan para medio comer y con un negocio diminuto. Por ejemplo, de los 47 entrevistados clasificados por tipo de giro los vendedores de artesanías son a quienes le va mejor llegando a ganar 777.5 pesos diarios en promedio, le siguen en orden de importancia, aquellos que venden comida con 275 pesos diarios en promedio, continúan los vendedores de ropa nueva con 260 pesos diarios, aparatos electrónicos con 250 pesos diarios y los vendedores de ropa usada con 200 pesos en promedio. En fin, se puede identificar una serie de actividades exitosas y no exitosas.

6.- Vendedores ambulantes de la Zona Norte según escolaridad

El *grado de escolaridad* formal no tiene valor para trabajar en estas actividades, sin embargo, el aprendizaje en la práctica es elemento indispensable. El trabajador lleva su propio ritmo de acuerdo a sus habilidades y a su interés por experimentar un ascenso en términos de ampliar su negocio, aunque éste sea limitado.

En el siguiente cuadro tenemos dos polos opuestos de nuestro universo de entrevistados respectos a sus niveles de educación formal.

CUADRO 3

VENDEDORES AMBULANTES SEGÚN NIVEL DE ESCOLARIDAD

ESCOLARIDAD	HOMBRES	PORCENTAJE	MUJERES	PORCENTAJES
SIN EDUC/PRIM COMP	8	38.09	13	50.00
SEC. INC/COMPLETA	6	28.57	5	19.23
PREP INC/PREP COMP	4	19.04	5	19.23
PROFESIONAL	2	9.52	3	11.54
TOTAL	21	44.68	26	55.32

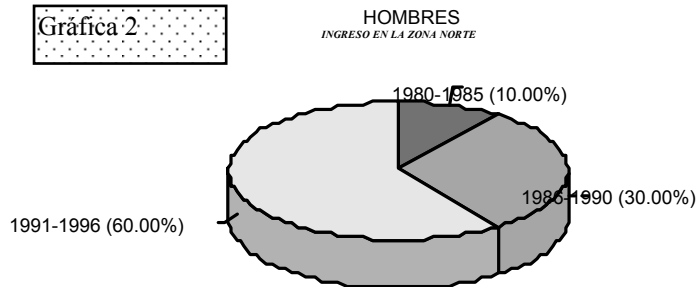
FUENTE: encuesta a vendedores ambulantes de la Zona Norte de la Ciudad de Tijuana.

Estamos ante una polarización de la escolaridad, por una parte la encuesta muestra a aquellos que tienen una baja escolaridad entre los vendedores con puestos semifijos, y por otra, da cuenta de una proporción importante de vendedores que tienen preparatoria y algunos incluso profesional. *La primera* se especularía sobre su aparición en escena, por la crisis de los ochenta y noventa que parece haber arrojado a las actividades económicas informales un gran número de personas que, en otras circunstancias (auge económico o de mayor capacidad de absorción de la fuerza de trabajo), se pudiera haber colocado en los sectores más dinámicos o en distintos ámbitos de la economía formal; en *un segundo lugar*, en un periodo de crisis económica, el incremento del desempleo no aflora solamente por el contingente de los que antes participaban en la vida económica como parte de la fuerza de trabajo empleada (en el sector formal); estos darían cuenta más bien de la intensidad y generalidad de la crisis, aunque se diga que las tasas de desempleo en Tijuana sean de las menores respecto al resto de las ciudades resto del país. Como el que podemos observar en la gráfica 2 y 3, es un incremento de la participación femenina en la actividad informal y sobre todo en aquellos años en que la crisis afecto de

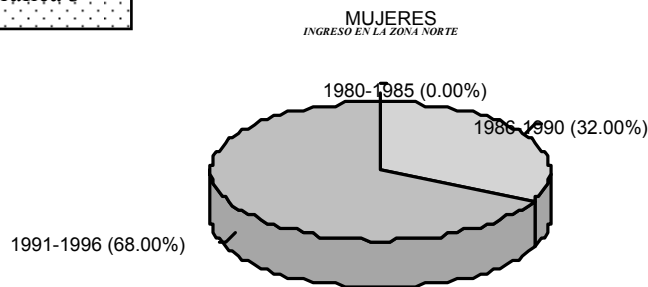
manera importante a la población mexicana (ver gráfica 2y 3)

**VENEDORES AMBULANTES SEGUN AÑO
INGRESO EN LA ZONA NORTE**

Gráfica 2



Gráfica 3



7.- Familia como factor trabajo

La organización laboral se sustenta en una cierta división técnica del trabajo. La adquisición de habilidades para desarrollar tal o cual tarea esta determinada socialmente y esto repercute en el rol productivo que se asigna a los trabajadores.

Por ejemplo, en el ramo de la venta ambulante, son los niños y las mujeres quienes pueden ayudar a atender el negocio; en algunos casos pueden vender chicles, flores mientras que los hombres de edad adulta venden ropa usada, fayuca etc. En el sector informal los rangos de edad para ser aptos en el trabajo se amplía en relación a los trabajos formales, así los niños y los ancianos participan productivamente.

La legitimación de las relaciones contractuales informales son prácticas culturales de uso común en el ámbito de la comercialización de los vendedores ambulantes. Lo recurrente es que el contrato formal se supla por convenios verbales. Estos "arreglos laborales" imponen un

cierto ritmo. La intermitencia, según la convivencia de ambas partes, es una práctica común en este lugar.

Hay que recordar que el lugar de venta se sustenta en una multiplicidad de relaciones de trabajo. Una de ellas es la incorporación de mano de obra familiar que no manifiesta un valor mercantil. El trabajo impagado de las personas que comparten la "olla común" se legitima por la concepción de que se está luchando por el bienestar del grupo doméstico. Lo que podemos observar en el cuadro 9 es que el 29.8 por ciento son ayudados por sus conyugues, el 10.6 por ciento por hermanos u otro familiar, y el resto de los negocios son atendidos por una sola persona.

CUADRO 4
VENEDORES AMBULANTES POR MIEMBROS OCUPADOS RESPECTO AL JEFE

CONCEPTO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
ESPOSA (O)	14	29.8
HERMANO (A)	1	2.1
HIJOS (A)	1	2.1
NINGUNO	28	59.6
OTRO FAMILIAR	3	6.4
TOTAL	47	100.00

FUENTE: encuesta a vendedores ambulantes de la Zona Norte de la Ciudad de Tijuana.

8.- Consideraciones finales del apartado

El lugar de nacimiento y fecha de llegada a Tijuana varían en el tiempo de acuerdo a los comportamientos macroestructurales de la economía interna y externa.

Las caracterizaciones anteriores permiten inferir que los rangos de edad de los vendedores ambulantes son muy variados (aunque predominan jóvenes y personas de edad madura); los niveles educativos se encuentran polarizados pues encontramos desde individuos con escolaridad nula hasta aquellos que cuentan con estudios universitarios.

Los ingresos varían desde aquellos que ganan ingresos inferiores, iguales o mayores al salario mínimo regional (10 veces el salario mínimo como promedio). Este aspecto se tiene que manejar con cierta precaución. Pues la información sobre los ingresos se basa en una pregunta abierta de ingresos netos diarios regulares promedios y actuales. Por ello hay que

cuestionar sobre la fidelidad de la información. Hay que discutir la validez de la información obtenida porque los vendedores ambulantes no aplican una contabilidad exacta de sus ingresos y egresos, así que muchas veces la información se basa en una estimación del entrevistado. Esta estimación podría ser exagerada hacia arriba, quizás porque el entrevistado no descontó los gastos efectivos (como rentas, gastos médicos, alimentación, etc.). Pero podría ser subestimada, por sospecha de que la encuesta tendría algo que ver con la miscelánea fiscal. La mayor parte de estas personas señalaron que son propietarios de sus negocios, esto es, 100 por ciento trabaja por su cuenta. Los cuales señalaron que ingresaron a esta actividad por carencia de alternativas económicas y/o complementar el reducido ingreso del jefe de hogar. Afirmando que continúan en esta actividad por motivos de comodidad y facilidad y otros argumentaron que lo ejercían porque no tenían otra posibilidad económica.

II.- La regulación de la actividad ambulante

Presentación

El presente apartado tiene como propósito verificar de manera muy breve los cambios en la regulación de la actividad callejera. El análisis de este proceso se puede ubicar en la nueva forma de gestión. Para mostrar este cambio se recurrió a entrevistas a los líderes de los vendedores ambulantes que permite ver los problemas que enfrenta el *sector informal*. Por otro lado, la participación del gobierno como *agente regulador* que privilegia la gestión individual de cualquiera que demanda un permiso para vender en la vía pública y que involucra directamente a los peticionarios.

1.- Procedimientos de negociación

El gobierno panista ha manifestado su intención de privilegiar el trato personalizado en los procedimientos de negociación, con los representantes de las organizaciones de vendedores ambulantes; al parecer se trata de anular el papel tradicional del líder como medio de canalización de las demandas de los agremiados. Los líderes, por su parte, presentan un amplio rechazo a estas disposiciones y en la medida en que sienten amenazados sus intereses, enfrentan al gobierno estatal catalogándolo de “represor e inquisidor”.

La disposición de priorizar el trato personal -aunque sin desconocer el líder- se está instrumentando a través de dos vías: por medio de reuniones con los funcionarios del departamento de reglamentos con los líderes y presentar en lo individual a su agremiados; y por otro lado en comunicación personal con el jefe de reglamentos de las personas directamente involucradas en el comercio ambulante. Por lo que toca al primer caso, el comentario del exjefe de Departamento de Reglamento Municipal es ilustrativo.

El 60% del ambulante ciudadano aún no cuenta con permiso para vender mercancía en la vía pública, externo el jefe de Reglamentos Municipales, Gustavo Alemán. Declaró en voz del secretario del ayuntamiento, Rubén Fernández que los ambulantes recibirán permisos provisionales por un año, previo estudio socioeconómico. Las organizaciones y grupos de ambulantes que soliciten permisos en bloque no podrán tramitar las licencias sin antes presentar en lo individual a sus agremiados que a su vez demostrarán tener necesidad para dedicarse al comercio ambulante.

Por su parte, Rubén Fernández garantizó que habrá imparcialidad en el otorgamiento de los permisos para la venta ambulante en caso de que se presenten sindicatos o grupos reconocidos a lo largo de los años o un solicitante humilde que no conozca organizaciones.⁵

Este argumento en el fondo pretende dar prioridad a la negociación individual de los vendedores ambulantes y romper el carácter paternalista que le ha caracterizado a este sector.

El 27 de junio de 1990, en un Foro de la Cámara Nacional de la Industria y Transformación en Tijuana se señaló ... que ante la formidable problemática de Tijuana, el alcalde Carlos Montejo se propone conformar un gobierno promotor, "que haga a la gente hacer cosas, haciendo a un lado el esquema paternalista". La falta de escolaridad de muchos emigrados,

⁵ Diario 29 de Tijuana, B.C. 13 de Marzo de 1993, p. 8.

*el alcoholismo, el comercio ambulante, el dinámico crecimiento de la población, son algunos de los problemas que deben enfrentar la sociedad y el gobierno.*⁶

Mientras tanto el jefe del Departamento de Reglamentos (actual) del Municipio Raúl Alemán Salazar, manifestó que en estos momentos se tiene un problema en el primer cuadro de la ciudad, por un grupo de 25 vendedores ambulantes y un grupo de 37 mujeres mixtecas que no se han logrado regularizar desde la gestión de Carlos Montejo Favela y se resisten a reubicarse. El funcionario municipal, destacó el hecho de que la vigilancia en la zona Centro, Zona Río, Andador Turístico, Avenida Revolución, Línea Internacional y Zona Norte se haya incrementado “por eso es que se ve más personal”, porque tenemos más inspectores y se pueden efectuar operativos sin descuidar otras zonas.⁷

Esto implica un cambio en la política de gobierno que se hace explícita en el trato con los líderes, que ha continuado hasta la actual administración. De acuerdo a las versiones del líder de la organización de vendedores ambulantes que laboran en las inmediaciones de la garita internacional Tijuana-San Isidro “5 de mayo” sí se han exigido permisos personales.

*“Nunca nos han otorgado permisos individuales (se esta refiriendo a años anteriores) y bajo los gobiernos de extracción priísta, el sindicato conseguía que les permitieran trabajar. Con la llegada de los gobiernos panistas se desconocieron los sindicatos y comenzaron a exigir permisos personales.”*⁸

El siguiente cuadro resume la experiencia de cada uno de los líderes entrevistados sobre el cambio en la política de gobierno, que en los argumentos oficiales hace explícito el trato directo con las personas directamente involucrada en el comercio ambulante.

CUADRO 5
CUADRO RESUMEN DE LOS CAMBIOS EN LA NEGOCIACIÓN

	ANTES	ACTUALMENTE
--	-------	-------------

⁶ El mexicano, 27 de junio, 1990 p. 1A

⁷ Un promedio de mil 200 boletas de infracción emite el departamento de reglamentos municipales en contra de los vendedores ambulantes, informó Raúl Alemán Salazar, titular de esa dependencia, quien considera que esto representa un incremento del 90 por ciento respecto a la administración anterior, gracias a la contratación de 300 inspectores más que suman 600 en la actualidad para la delegación de Tijuana. Alemán Salazar, comentó que en estos momentos operan en toda la zona central de la ciudad un total de 2 mil vendedores ambulantes y la política diseñada por el alcalde José Guadalupe Osuna Millán es no otorgar más permisos. (El Mexicano, 25 de junio de 1996, p. 8A.

⁸ Entrevista realizada al líder de la organización de vendedores ambulantes “5 de mayo”, Javier Tarín Flores.

Capítulo 4. Los Vendedores Ambulantes de la Zona Norte

GUADALUPE OROPEZA LÍDER DE LA COR (ZONA NORTE)	En los gobierno pasados, yo trataba los casos personalmente con los presidentes o gobernadores porque algunos de ellos son viejos conocidos y yo soy de extracción priísta	Nos exigen requisitos que antes no había para sacar un permiso y esto ha sido por que está el PAN; con gobiernos anteriores arreglábamos las cosas de otra manera.
GUADALUPE VÁZQUEZ IGLESIA LÍDER DE LA ALOP (ZONA NORTE)	Anteriormente el que gestionaba los permisos eran los líderes y lo sigue haciendo pero ya no es como antes.	Los permisos individuales fueron un engaño, porque la gente nos necesita y la gente viene con nosotros...se le da prioridad a la gente de las organizaciones
VIRGINIA MENDOZA ALVAREZ STRIA. GRL DE LA CROC (ZONA NORTE)	No se, pero los líderes hacían todo, ellos conocían mucha gente del gobierno y se salieron por el fraude que nos hicieron	Ahora llevo una lista de la gente que se va a registrar y ellos van personalmente a pagar y revalidar sus permisos.
BRAULIO ALONSO UNIÓN LIBRE (ZONA NORTE)	No necesitábamos permisos para vender, lo que pasa es que el gobierno actual nos quiso desintegrar..	Los permisos que se dan ahora se les hacen un estudio socioeconómico y le dan un permiso accidental al mes y después el permiso definitivo y te vuelven hacer lo mismo (estudio socioeconómico)
JAVIER TARÍN FLORES LÍDER 5 DE MAYO (LÍNEA INTERNACIONAL)	Bajo los gobiernos de extracción priísta, el sindicato conseguía los permisos que les permitiera trabajar	Con la llegada de los gobiernos panistas se desconocieron los sindicatos y comenzaron a exigir premisos personales.

FUENTE: Entrevista personal a los líderes de las organizaciones de vendedores ambulantes.

Braulio Alonso indica que en el periodo de Favela *dijo que no quería trato con los líderes, que se nombraran comisiones que pertenecieran al sindicato para que hablara con el jefe del Departamento de Reglamentos sobre cualquier problema ya que él no quería trato con los líderes. Y actualmente el señor Alemán (jefe de Reglamentos) ha visto que los líderes somos indispensables para trabajar de manera conjunta, pero, cuando nos cita nos hace esperar horas y horas y a veces nos manda recados con un mensajero y nos dice que se suspendió la reunión.*

Esto nos muestra la relación entre el gobierno y organizaciones de vendedores ambulantes de Tijuana (sector informal) una situación de continuo enfrentamiento de fuerzas derivados del cambio político, cambio de gobierno o partido en el poder que se ha traducido en modificaciones de las tendencias hacia la formalización de las actividades de los vendedores ambulantes.

Según un vendedor de la CROC: *antes trabajábamos a base de mordidas, ahora es demasiado vigilado, pues estábamos acostumbrados a las “mordidas” y ahora piden requisitos que debemos llenar, como ir a registrarse al ayuntamiento, adherirte a una organización, ... Sin embargo, yo digo que está bien porque se trabaja mejor y no tienes que esconderte cuando vienen los de reglamentos.*

Este argumento se suma a los anteriores, que permiten observar una coincidencia entre la coyuntura política y los cambios en la política de regulación de la actividad informal .

La investigación señala un conjunto de características que *diferencian* la “relación tradicional” de las organizaciones de los vendedores ambulantes con el Estado, donde el líder es habilitado como instrumentador del juego político oficial donde se generan una serie de intercambios de recursos que se traducen en legalidad por legitimidad. La legalidad del vendedor ambulante -en un esquema tradicional- se tolera (expedición de credenciales para actividad ambulante) a cambio de movilizaciones de apoyo (mítines, actos masivos del partido oficial) y actos de proselitismo político.

El desplazamiento de los líderes de vendedores ambulantes por el trato directo con los peticionarios y, por ende, la canalización personal de sus demanda ha contribuido al rompimiento de los esquemas tradicionales de negociación caracterizados por el trato cupular entre gobierno y líderes.

La coyuntura política reconoce causas directas, que en el caso analizado significa la protesta de los sectores que estaban políticamente comprometidos con el régimen anterior, en razón de la presión a que son sometidos. Sin embargo, hay que tener presente que se han ido acomodando a las nuevas circunstancias, y poco a poco lo que ha sido excepcional se hace cotidiano y por tanto “normal”. Esto nos da una idea que sólo está cambiando el mecanismo de control, pasando del político al legal y administrativo. De la misma manera podría

explicarse los efectos en el ingreso familiar y su cambio hacia la formalización de la actividad ambulante que progresivamente fuera aumentado hasta alcanzar cifras importantes.

CONCLUSIÓN GENERAL

En la presente investigación se ha propuesto analizar el cambio de su condición de informal a “formal” de los vendedores ambulantes en Tijuana entre el periodo de 1987 a 1996. En particular nuestro trabajo se orientó a dar respuestas a dos objetivos específicos. Primero, el análisis de las características individuales de los vendedores ambulantes con base en la Encuesta Nacional de Empleo Urbano y una Encuesta en la Zona Norte de Tijuana; segundo, ha investigar los factores determinantes que hacen posible esta regulación de la actividad económica de los trabajadores de la calle.

Para cumplir con los propósitos antes mencionados, fue necesario ubicar la insatisfacción legítima del investigador cuando se enfrenta a puntos de vista radicalmente diferentes. Es por ello que el *primer capítulo* muestra, la dificultad de nuestra labor era tanto mayor cuanto que el objeto cambiaba de forma en la bibliografía económica, en el momento mismo en que nos proponíamos delimitar el campo de definición el caso de estudio que nos ocupa.

Hubo necesidad de integrar en “tiempo real” elementos complementarios, que rápidamente iba a poner en tela de juicio y el tratamiento tradicional del sector informal. La recuperación ideológica, el Estado y la organización entraban súbitamente en el centro del problema que se planeaba. La recuperación ideológica subsecuente transformaba a los miembros del sector informal a “formal” de resistencia contra el Estado intervencionista. Este cambio de perspectiva nos llevo a interrogarnos acerca de las relaciones entre el Estado y el sector informal.

En el *capítulo segundo* se identifica los aspectos más relevantes en la evolución de la población y el empleo de la Ciudad de Tijuana. Ante un panorama de fuerte crecimiento de la población y el empleo por la industrialización de Tijuana no sólo ha dado lugar a nuevas actividades en el campo de la producción, la comercialización y el consumo, sino que genero nuevos grupos sociales y el fortalecimiento de algunos ya existentes. Dicha tarea fue realizada en el *tercero y cuarto capítulo*, donde en forma particular se trato de dar respuesta a los objetivos, preguntas e hipótesis planteadas a los largo de la investigación.

El objetivo central de la investigación era mostrar si el cambio en la actividad ambulante que caracterizó en el contexto de una ciudad fronteriza como Tijuana, en el periodo de 1987 a

1996, tal como se ha señalado en algunas investigaciones antes referidas, era un rasgo similar de informalidad y en contextos especiales específicos. Dentro de la presente investigación se ha podido comprobar que la tendencia de la actividad económica ambulante señalada para el contexto de Tijuana es de una “formalización”.

Nuestro primer campo de investigación (capítulo 3) fue la caracterización y dinámica de los vendedores ambulantes de Tijuana. Nos esforzamos por mostrar que el sector informal puede definirse como un grupo de individuos y de actividad y no como el grupo de unidades. Nuestra aceptación del sector informal condujo a considerar el empleo ambulante como un factor de actividad entre otros, factor que el sector informal utiliza para hacer su aparición en la escena pública. Antes que nada, éste representa una categoría de fuerza de trabajo y no para estudiar el sistema productivo.

Por tal razón en el tercer capítulo nuestro análisis se centra en conocer las características socioeconómica de los vendedores ambulantes y su carácter de “informalidad”. Se concluye hasta ahora que hay una tendencia hacia la “formalización” de los vendedores ambulantes por dos cosas: uno por el éxito económico que se tiene en este tipo de negocios, por otro lado, las políticas públicas encaminadas a privilegiar la negociación individual del espacio público como su lugar de trabajo. Este tipo de políticas restringe el espacio para el uso comercial que a su vez incide en los niveles de ingreso como se pudo verificar en el tercer capítulo de 1987 a 1993. Por otro lado, en el largo plazo se puede pensar que afectara a la fuerza de trabajo familiar, orientados a otras actividades como el de las actividades de tipo fijo, la maquila o comercio o servicios de tipo formal.

La investigación de campo

Las empresas informales absorben mano de obra del mercado laboral correspondiente, el cual se encuentra delimitado de manera prioritario por el hecho de ser uno de fácil entrada. En nuestro estudio se han señalado aspectos de organización de las actividades ambulantes que muestran que existen barreras de entrada. Entre estas se pueden mencionar, la localización espacial de las actividades (control de las calles y barrios), el acceso a las fuentes institucionales de crédito y la necesidad en la mayoría de los casos de un permiso oficial (de las autoridades municipales).

La evidencia empírica sobre estos mecanismos y otros similares sugiere que las oportunidades de incorporación a las actividades informales no son irrestrictas para todos. Por el contrario, su propia organización da origen a situaciones diferenciadas en cuanto al poder de control sobre los mercados, los insumos y el espacio geográfico. Quienes gozan de mayor poder restringen o limitan el surgimiento de competidores.

En segundo término, se ha destacado que el informal urbano es el mercado prioritario para quienes inician su vida económica activa, para mujeres y, en general, para quienes conforman la fuerza de trabajo secundaria. Por una parte, se trata de un mercado de fácil entrada, donde no se requiere calificación ni entrenamiento especial (caso de los jóvenes); por otra, permite flexibilidad, en el sentido de que no exige una relación de empleo estable y, en consecuencia, facilita un ajuste a las situaciones y necesidades del grupo familiar (caso de las mujeres).

La información empírica muestra que efectivamente la mano de obra informal está constituida preponderantemente por mujeres, jóvenes y viejos. (ver capítulo 4).

Por otra parte, el examen de la estructura de edad de la mano de obra ambulante sugiere que la inserción en este mercado se asocia al inicio y término de la vida económicamente activa de los individuos. Podría postularse que los jóvenes ingresan al sector como familiares no asalariados, mientras que lo de edad avanzada se insertan como trabajadores ambulantes una vez que han acumulado ciertos capitales o destreza a partir de labores desempeñadas de ambulante o en el sistema formal.

El nivel de escolaridad, en el grupo de los trabajadores ambulante supuestamente se concentra la mano de obra mal preparada. Sin embargo, se puede sospechar que los trabajadores ambulantes con un alto nivel de escolaridad no están voluntariamente en este grupo, sino que se emplean por falta de puestos de trabajo asalariado.

Por otra parte, los estudios que operacionalizan el sector informal urbano como integrado por todos los miembros de la población activa que perciben ingresos inferiores a cierto mínimo (en general se considera el mínimo legal). En nuestro trabajo de campo un número importante de personas prefieren las actividades ambulantes por ofrecer, la posibilidad de ingresos iguales o superiores a los que proporcionan los trabajos asalariados o formales.

En opinión a algunos analistas del mercado de trabajo de las ciudades medias, el alto grado de informalidad del empleo en las mismas es consecuencia de la muy pequeña escala de los negocios, de carácter familiar y de que las autoridades municipales les permite operar sin

cumplir normas y reglamentos federales con tal de que aporten cuotas municipales (Verduzco, 1990). En nuestro caso, se localizaron aportaciones de ingresos al municipio (423.75 pesos anuales y con derecho a gáfete), a las organizaciones de vendedores ambulantes (de 10 a 20 pesos quincenales y la inscripción de 150 pesos) y una política “específica” para ellos. Se refiere a un cambio en el mecanismo de control, pasando de lo político al legal administrativo.

Lo cual indica que la aparente informalidad de estas actividades es engañosa. Una parte importante de los vendedores ambulantes estudiados en la Ciudad de Tijuana tiene algún tipo de registro municipal. Este es el caso de 47 de los entrevistados, 15 cuentan con permisos del municipio y el resto de las organizaciones.

La reflexión sobre el significado de la experiencia de los vendedores ambulantes en el ámbito laboral informal, como un espacio de política pública, puede desarrollarse alrededor de las siguientes consideraciones:

- a) la irrupción en espacios públicos de negociación;
- b) las calles y las oficinas de gobierno;
- c) la negociación con otros agentes económicos y las autoridades del gobierno,
- d) el reconocimiento de los vecinos y/o relación con los turistas;
- e) el desarrollo o la maduración de las habilidades comerciales como el manejo del inglés;
- f) la pertenencia a una organización gremial, que les otorga un sentido de colectividad y estabilidad.

De esta manera, el derecho de la propiedad reduce la incertidumbre, da seguridad y es indispensable para desarrollar cualquier actividad económica.

Por ello se reconoce la existencia de otras instituciones importantes que regulan las relaciones laborales, el mercado de trabajo, las organizaciones, como unidad social en la que siguen predominando fuertes relaciones personales, más allá de las relaciones laborales y formalizadas, encaminadas a comprometer a los trabajadores ambulantes dentro de una especie de pactos con los servidores públicos, base natural que alimenta las prácticas del clientelismo.

Otro de los más importantes para su comprensión, el contexto de la vida de la gran familia así como ciertas redes sociales informales, que poseen una estructura compleja de compromisos y relaciones recíprocas de tipo no contractual (Pries, 1993; Escobar, 1990; Castro, 1990), los cuales se sugiere para futuras investigaciones sobre el tema.

Los distintos gobiernos de América Latina y México reconocen la existencia de la llamada economía informal y reconoce la dificultad de enfrentarse a este fenómeno con medidas unilaterales y coercitivas. Sin embargo, gran parte de las soluciones que se ha pretendido dar en su mayoría es por ésta vía. Es necesario encontrar salidas negociadas. La discusión entre los sectores involucrados: comerciantes organizados, vendedores ambulantes y gobierno sigue siendo la mejor vía de solución.

Negociación en términos de su reubicación y creación de mercados que no se conviertan en elefantes blancos como el D.F. De la misma manera romper con toda esa tradición paternalista del líder, que ha sido un lastre para los comerciantes ambulantes y privilegiar la negociación individual. De esta manera lograr la incorporación al sistema formal previo a un estudio socioeconómico e identificación del éxito de los mismos.

BIBLIOGRAFÍA

Alonso, Jorge; Aziz Nassif, Alberto y Tamayo, Jaime (coodrs.): "El nuevo Estado Mexicano", Tomo I, Estado y Economía, Universidad de Guadalajara-CIESAS.

Anguiano, María Eugenia: "Tijuana: migración indocumentada y servicios turísticos". En, Nora Bringas y Jorge Carrillo V. Grupo de visitantes y actividades turísticas en Tijuana, Cuadernos, COLEF, 1991.

Araujo C., Nayda: "Ejercito Industrial de reserva: su especificidad y comportamiento político en el desarrollo del capitalismo de Brasil". Tesis de doctorado, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales de la UNAM.

Barrera Bassols, Dalia: "Condiciones de vida de los trabajadores de Tijuana, 1970-1978". Instituto Nacional de Antropología e Historia, SEP, México, 1987.

Benítez, Marcela y Fernando Cortés: "La heterogeneidad de los comerciantes: un estudio sobre movilidad ocupacional". En Crisis y reproducción social: los comerciantes del sector informal, FLACSO, PORRUA-UNAM, México, 1990.

Brigida García y Orlandina de Oliveira: "Trabajo femenino y vida familiar en México", El Colegio de México, 1994.

Bromley, Ray: "Organization, regulation and exploitation en the so-called "urban informal sector". The street traders of Cali, Colombia". World Development, núm. 6, sep.-oct. 1978.

Browning, Harley y Zenteno, Rene: "The diverse nature of the mexican northern border: the case of urban employment". Frontera Norte. Vol. 5, Núm. 9, enero-junio, Barcelona, España, 1993, pp. 11-32.

Bueno, Carmen: "Una lectura antropológica sobre el sector informal". Nueva antropología, Vol. XI, No. 37, México 1990.

Bueno, Carmen: "¿Es la venta ambulante de comida una actividad marginal en la dinámica de la Ciudad de México?" En, Guillermo de la Peña, Agustín Escobar, J. Manuel Duran y Javier García. Crisis, conflicto y sobrevivencia. Estudios sobre la sociedad urbana en México. CIESA, mayo, 1990.

Bustamante, Jorge A: "Historia de la colonia libertad". Tijuana, El Colegio de la Frontera Norte, 1986.

Calvo, Beatriz: "Con la frente en alto: un análisis de la lógica política de un programa de empleo", ponencia presentada ante la Primera Mesa Redonda de la revista Nueva Antropología, México, El Colegio de México, julio, 1989, En, El Nuevo Estado Mexicano, Tomo I, Estado y Economía, Jorge Alonso, Alberto Aziz y Jaime Tamayo (coordinadores), Universidad de Guadalajara, De. Nueva Imagen, CIESAS.

Canales C., Alejandro: "El poblamiento de Baja California". En, Frontera Norte, No. 13, Vol. 7, enero-junio, 1995.

Cartaya F., Vanessa: “El confuso mundo del sector informal”, en Nueva Sociedad, No. 90, Caracas Venezuela.

Castells, Manuel y Alejandro Portes: “ World Underneath: the origins, dynamics, and effects of the informal economy”.

Castro Nieto, Grisel: “Intermediarismo político y sector informal. El comercio ambulante en Tepito”. En, Nueva Antropología, Vol. XI, No. 37, Instituto Nacional de Antropología e Historia, México, abril, 1990.

Chant J.: “Mitos y realidades de la formación de familias por mujeres: el caso de Queretaro, México”. En, Gabayet L., Mujeres y Sociedad, Hogar y Acción Social en Occidente de México, Guadalajara, El Colegio de Jalisco-CIESAS, 1988.

Chant, Sylvia: Women and Survival in Mexican Cities. Perspectives on Gender, Labour Markets and Low-income Households, Manchester and New York, Manchester University Press, 1991.

CONAPO: “Estudios sociodemográficos del Estado de Baja California”. 1992.

Contreras F., Oscar y Victor Espinosa Valle: “Frontera y sociedad en Baja California”, en Política de El Nacional. México, 18 de julio, 1991.

Cordero, Alejandro y Cajar, Rubí: “Informalidad, género y espacio en el área metropolitana de Panamá”, en Larín, Menjivar y Juan Pablo Pérez Sáens, “Ni héroes ni villanas. Género e informalidad urbana en Centroamerica, FLACSO, 1993.

Cornia G.: “Adjument with Human Face”, UNICEF, Ginebra, 1987.

Cortés Fernando y Oscar Cuellar: “Crisis y reproducción social: los comerciantes del sector informal”, FLACSO-PORRUA-UNAM, México, 1990.

Cruz Piñeiro, Rodolfo: “La fuerza de trabajo en los mercados urbano de la frontera norte”. Cuadernos 5, Colegio de la Frontera Norte, 1992.

De la Rosa, Martín: “Marginalidad en Tijuana”, Centro de Estudios Fronterizos del Norte, Tijuana, Baja California, México, 1985.

De los Ríos, Giner: “Una tipología para el análisis de microindustrias”. En, Guillermo de la Peña, Agustín Escobar, Duran y García. Crisis, conflicto y sobrevivencia. Estudios sobre la sociedad urbana en México. CIESA, mayo, 1990.

De Oliveira, Orlandina y Roberts, Brayan: “La informalidad urbana en años de expansión, crisis y reestructuración económica”. Estudios Sociológicos, Vol. XI, 31, enero-abril, 1993, pp. 33-58.

De Soto, Hernando: “El otro sendero: la revolución informal”. México. Editorial Diana, 1987.

Duarte, Isis: “Marginalidad urbana en Santo Domingo”. Trabajo presentado en el Primer Congreso de Sociología Dominicana. Santo Domingo, noviembre, 1978.

Escobar Agustín: “El nuevo Estado Mexicano y el trabajo informal”. En, El Nuevo Estado Mexicano, Tomo I, Estado y Economía, Jorge Alonso, Alberto Aziz y Jaime Tamayo (coordinadores), Universidad de Guadalajara, Ed. Nueva Imagen, CIESAS.

Escobar Agustín: "Estado, orden e informalidad: notas para la discusión". Nueva antropología, Vol. XI, No. 37, México 1990.

COR: Estatutos del Sindicatos "Grupo Liberación" de la.

García, Brigida; Humberto Muñoz y Orlandina de Oliveira: "Familia y fuerza de trabajo en México y Brasil" en Estudios Sociológicos México, vol. 1, No. 3, sep-dic, 1983.

García, Brigida; Humberto Muñoz y Orlandina de Oliveira: "Hogares y trabajadores de la Ciudad de México", El Colegio de México, México, Instituto de Investigaciones de la UNAM.

Gobierno de Estado Baja California: "Bando de policía y buen gobierno para el municipio de Tijuana", Baja California. El H. XIII Ayuntamiento Constitucional del Municipio de Tijuana, B.C.

Gobierno del Estado de Baja California: El XIV Ayuntamiento Constitucional de Tijuana. Secretaría General, Departamento de Reglamentos. "Análisis del padrón único de comercio ambulante". Zona Centro, Tijuana, B.C., Agosto, 1995.

González de la Rocha, Mercedes: "Lo público y los privado: el grupo doméstico frente al mercado de trabajo urbano". En, Guillermo de la Peña, Agustín Escobar, J. Manuel Duran y Javier García. Crisis, conflicto y sobrevivencia. Estudios sobre la sociedad urbana en México. CIESAS, mayo, 1990.

González de la Rocha, Mercedes: "Economics Crisis, Domestic Reorganization an Women Work in Guadalajara", UCLA La Jolla/CIESAS, diciembre, 1988.

Guergil, M. : "Algunos alcances sobre la definición del sector informal". Revista de la CEPAL, núm. 15, agosto, 1988.

Guillén López, Tonatiu: "Baja California 1989-1992, Alternancia política y transición democrática". Colegio de la Frontera Norte, Centro de Investigaciones Interdisciplinarias en Humanidades, UNAM, 1993.

Guillen López, Tonatiuh: "Las elecciones de 1989 en Baja California. Tijuana", B.C. El Colegio de la Frontera Norte.

Hart Keith: "Informal income opportunities and urban employment in modern Ghana", Journal of modern african studies, 1973.

Hernández Vicencio: Tania: "Los gremios de los taxistas en Tijuana. Alternancia política y corporativismo cetemista". Colegio de la Frontera Norte, Departamento de estudios sociales, cuadernos 7, 1995.

Herrera, Mario: "Gavilanes o palomas?" Liderazgos sociales en Baja California. En, Comunicarse, año 2, núm. 12, Tijuana, Baja California, noviembre, 1990.

INEGI: XI Censo General de Población y Vivienda de 1990.

INEGI: Encuesta Nacional de Empleo Urbano (segundo trimestre, 1987-1993).

Jarquín, María Elena: "El sector informal: una crítica a las visiones dualistas". Cuadernos del Norte, No. 30, junio, México, 1993, pp. 36-42.

Judisman, Clara: "Evolución del empleo y los mercados de trabajo en México". En, Memorias de la III Reunión Nacional de Investigación Demográfica en México, México, SOMEDE, 1989.

Larín, Menjivar y Juan Pablo Pérez Sáens: "Ni héroes ni villanas. Género e informalidad urbana en Centroamerica", FLACSO, 1993.

Lezama, José Luis: "Mujer y conflicto: el comercio ambulante en el Distrito Federal". En, Estudios Demográficos y Urbanos, (18), Vol. 6, núm. 3, sep-dic, México, 1991. El Colegio de México.

Lusting, Nora: "Crisis económica y niveles de vida en México: 1982-1985", en Estudios económicos, vol. 2, núm. 2, 1987.

Lusting, Nora: "Distribución del ingreso y crecimiento económico en México", México. El Colegio de México, 1980.

Meters, L. y P.J. Richards: "Recession and employment in Mexico". International Labor Review vol. 126, núm. 2, marzo-abril, 1987, pp. 243-299.

Moller, Alois: "Los vendedores ambulantes en Lima". En, Victor Tokman y Emilio Klein (eds), El subempleo en América Latina, Buenos Aires, el Cid Editores, 1979.

Moser, Caroline O. N.: "The informal sector reworked: viability and vulnerability in urban development". Regional Deveopment Dialogue, vol. 5 No. 2. USA, 1984, pp. 135-178.

Negrete Mata, José: "El 2 de julio bajacaliforniano". Tijuana, B.C., El Colegio de la Frontera Norte, 1989.

Nora L Bringas y Jorge carrillo V. (Coordinadores): "Grupo de visitantes y actividades turísticas en Tijuana." Cuadernos, COLEF. Colegio de la Frontera Norte, 1991.

Ojeda, Norma. "La separación y el divorcio en México visto desde la perspectiva demográfica", Estudios demográficos y Urbanos, vol. 1, núm. 2, 1985.

Pacheco, M.E.: "Población económicamente activa en algunas áreas urbanas de México en 1986", México, 1988, (Tesis de Maestría), Citado de Tuirán. En, Bejar Navarro, Raúl; Hector Hernández (coodrs), Población y desigualdad social en México. La respuesta de los hogares de sectores populares urbanos frente a la crisis: el caso de la Ciudad de México, Centro Regional de Investigación Miltidisciplinaria, UNAM, 1993.

Padilla, Cristina: "Marginados o asalariados: el trabajo domiciliario de maquila en una colonia popular", México, Universidad Iberoamericana, tesis de licenciatura en Antropoligía Social, 1978.

Palma, Diego: "Porque no Transitamos por el otro sendero", Quehacer, Lima Perú, No. 44, Desco, diciembre, 1986.

Portes, Alejandro y Schauaffler: "Competing Perspectives on the Latin American Informal Sector", en Population and development review 19, N0. 1, March, 1993.

Portes, Alejandro y Sassen-Koob, Saskia: "Making it Underground: Comparative Material on the Informal Sector in Western Market Economies", en *American Journal of Sociology*, Volume 93, Number 1, July 1987 pp. 30-61. University of Chicago.

Portes, Alejandro: "La informalidad como parte integral de la economía moderna y no como un indicador de atraso: respuesta a Klein y Tokman", en *Estudios Sociológicos*, VII:20, 1989, El Colegio de México.

PREALC: "Sector informal funcionamientos y políticas", Santiago, Chile, OIT, 1978.

Pries, Ludger: "Del mercado de trabajo y del sector formal. Hacia un sociología del empleo: trabajo asalariado y por cuenta propia en la ciudad de Puebla". En, *Ajustes estructurales, mercados laborales y TLC*. Colegio de México, Fundación Friedrich Ebert y Colegio de la Frontera Norte, México, 1992.

Raczynsky, Dgamar: "El sector informal urbano: interrogantes y controversias". Santiago de Chile, OIT-PREALC, Investigación sobre empleo, No. 3, 1977.

Rendón, Teresa y Carlos Salas: "El mercado de trabajo no agrícola en México. Tendencias y cambios recientes". En, *Ajuste Estructural, mercados laborales y TLC*, El Colegio de México, Fundación Friedrich Ebert y El Colegio de la Frontera Norte, México, 1992. pp. 13-31.

Rendón, Teresa y Carlos Salas: "Población económicamente activa en el censo de 1980. Comentarios críticos y una propuesta de ajuste". En, *Estudios Demográficos y Urbanos*, vol. 1, núm. 2, pp. 291-309.

Reyes Domínguez, Guadalupe: "Comercio callejero y espacio urbano". En, revista *Alteridades*, Universidad Autónoma Metropolitana, año1, núm. 3, 1992.

Rodriguez, Daniel y Ricardo Yocelvezky: "Política y población en América Latina", Revisión de los aportes del PISAPAL. PISPAL/Colegio de México, 1986.

Salas Carlos y Teresa Rendón: "Ajuste estructural y empleo: El caso de México". En, *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo. Estructura y desafío del (Des) Empleo*, Núm. 2, 1996. Asociación Latinoamericana de Sociología del trabajo. 76-103.

Santa Cruz, Juan Carlos (coord.): "Informalidad urbana y género en Nicaragua". En, Menjívar, Rafael y Pérez, Juan Pablo, *Ni héroes, ni villanas (género e informalidad urbana en centroamérica)*. Ed. FLACSO, Costa Rica, 1993, pp. 303-382.

Selby, G. "La familia urbana mexicana frente a la crisis". En, De la Peña et. al. (comps), *Crisis, conflicto y supervivencia*, México, Universidad de Guadalajara-CIESAS, 1990.

Tokman, Victor E: "El sector informal: quince años después". En *Trimestre económico*, México, No. 215, julio-septiembre, 1987.

Tokman, Victor: "An exploration into the nature of informal-formal sector relationship". *World Development*, núm. 6, sep-oct., 1978.

Valenzuela Arce, José Manuel: “Empapados de sereno. El movimiento urbano popular en Baja California (1928-1988)”, Colegio de la Frontera Norte, 1993.

Velasco, Laura: “La conquista de la Frontera Norte: vendedoras ambulantes indígenas en Tijuana”, Colegio de la Frontera Norte, Departamento de Estudios Culturales, 1995.

Verduzco, Gustavo: “Mercado de trabajo en una ciudad provinciana: Zamora Michoacán”, en G. de la Peña et. al. (comps.), Crisis, conflicto y sobrevivencia. Estudios sobre la sociedad urbana en México, Guadalajara, Universidad de Guadalajara-CIESAS, 1990.

Walkie, J. J.H. Reyes Heróles (cords): “Industria y Trabajo en México”, México, UAM, 1990, pp. 175-292.

Waterbury, Ronald: “Urbanization and a Traditional Market System”. En, Walter Goldsch y Harry Hoiker (comps.) The Social Anthropology of Latin American Assays in Honor of Ralph Leon Beals, Los Angeles University California Press, 1970.

Whitehead, Lawrence: “El Estado y el sector informal”, en Revista Mexicana de Sociología, 1989.

Woo Morales, Ofelia: “La migración de indocumentados hacia Estados Unidos: población potencial en el uso de servicios del sector turismo”. En, Nora Bringas y Jorge Carrillo V. Grupo de visitantes y actividades turísticas en Tijuana, Cuadernos, COLEF, 1991.

Zenteno Qunitero, Rene M: “El uso del concepto de informalidad en el estudio de las condiciones de empleo urbano”. Un ejercicio para la Frontera Norte y las principales áreas metropolitanas de México. Frontera Norte 9, vol.5 Colegio de la Frontera Norte, 1993.

FUENTES HEMEROGRÁFICAS

ABC de Baja California (varios)

Baja California de Tijuana B.C. (varios)

Cambio de Baja California (varios)

COLEF, Sistema de Información Fronteriza, (SIF) 1989-1993.

Diario 29 de Tijuana Baja California (varios)

El mexicano de Baja California (varios)

Entrevista a Braulio Alonso, Líder de la Unión Libre de Comerciantes Ambulantes de la Zona Norte de Tijuana.

Entrevista a Guadalupe Oropeza, Líder del Grupo de Comerciantes “Liberación” de la COR.

Entrevista a Guadalupe Vázquez Inglesias. Líder de la ALOP, zona norte

Entrevista a Javier Tarín Flores. Líder “de la 5 de Mayo”, línea internacional.

Entrevista a Virginia Mendoza Alvarez. Líder de la CROC, zona norte.

Entrevista al titular del Departamento de Reglamentos de Tijuana B.C.

La jornada (varios)

Zeta de Baja California (varios)

ANEXO A

A.- FUENTES DE INFORMACIÓN

Por lo que respecto al método, las técnicas de análisis de datos aportan el marco mejor adaptado a la problemática que aquí nos ocupa. A diferencia de las herramientas inductiva como la economía tradicional, que deriva sus pruebas de hipótesis de un modelo teórico previo y subyacente, el procedimiento del análisis de datos permite eliminar el sesgo que podría constituir cualquier idea a priori sobre el fenómeno estudiado. En este caso, partiendo de un volumen de datos relativos a la población activa como vendedores ambulantes de la Ciudad de Tijuana, estudiaremos las propiedades individuales de los trabajadores ambulantes para tratar de ahí inferir conclusiones respecto a la existencia de mano de obra secundaria. El activo de este método, hay que agregar la posibilidad de tomar en cuenta la otra segunda dimensión (la regulación) del fenómeno que se revisa, cuando el tratamiento habitual se concentra en una entrada única.

Por lo que se refiere a las fuentes estadísticas, exploramos la Encuesta Nacional de Empleo Urbano (ENEU), referidos al segundo trimestre de 1987 a 1993. La Encuesta es una fuente cuya base es de una muestra probabilística de los hogares urbanos del país. Entre las diversas cualidades, escogeremos dos líneas de fuerza: a) es la única encuesta que cubre el universo teórico que supuestamente incluye de manera satisfactoria; partiendo de la familia y de la población en edad de trabajar, capta a toda población económicamente activa, sea cual fuere su situación no solo del segmento formal de ésta ; por ejemplo, los censos económicos que abordan la medición de la actividad económica por el otro extremo (la unidad de producción) sólo nos da una imagen trunca de los establecimientos y empresas, excluyendo de su campo ciertos segmentos (llamados informales); b) la temática del empleo ambulante fue introducida, como uno de los puntos fundamentales que debía captar la encuesta las características de los establecimientos que las emplean, al mismo tiempo de orden físico (tipo de instalaciones en el que se inscribe la actividad).

Estudiaremos muy en especial uno de los indicadores con posibilidad de intervenir en una definición del sector informal, al que se le ha dado en llamar instalaciones improvisadas en la vía pública o ambulante de casa en casa. En la medida en que esta variable constituye una clave principal de toda la tercera unidad de esta investigación, merece que nos

detengamos un instante en su formulación y su contenido analítico preciso. En la Encuesta, la pregunta se presenta de la siguiente manera:

P5c ¿La empresa o negocio para el que usted trabajo o ayudó ...cuenta con instalaciones para trabajar? (En el caso de trabajadores por cuenta propia o trabajadores domésticos, pregunte por el local o lugar donde trabajan o prestan sus servicios)

1 SI ¿Cómo le dicen a ese tipo de instalaciones?

2 NO ¿En dónde realiza ...sus actividades?

3 Otro

(Clasifique la respuesta anterior en el siguiente listado)

1 Parcelas, lanchas, bordos, pozas, redes

7 **Instalaciones IMPROVISADAS en la vía pública o ambulante de casa en casa**

24 **Puestos fijos en la calle, o tianguis**

3 Domicilio del trabajador, del patrón o de los clientes

25 Mercancías en servicios ofrecidos en motocicleta, bicicleta, triciclo, carretones, etc.

26 Mercancías y servicios ofrecidos en vehículos, excepto transporte de personas, etc.

10 Taxis, colectivos, peseros u otro transporte de personas

12 Loncherías, fondas, restaurantes que no son parte de una cadena

20 Tienda de abarrotes y otros establecimientos de servicios en barrios

13 Talleres de producción y servicios de reparación

5 Despachos de ingenieros, arquitectos, abogados, consultorio médico, etc.

15 Oficinas y dependencias del Gobierno Federal, Estatal y Municipal

6 Establecimientos agropecuarios, fábricas, constructoras, congeladoras, supermercados, escuelas, hoteles, restaurantes, líneas de autobús o taxi y otros establecimientos de dimensiones medianas y grandes.

Las características de los establecimientos e instalaciones nos permiten tener bien claro que la encuesta es relativamente detallada para este tipo de fuentes. Conocemos la actividad a domicilio, puestos fijos en la calle, ambulantes, taxis, por cuanto al tipo de local, etc. La variable que destacamos para nuestro trabajo las **instalaciones IMPROVISADAS en la vía pública o ambulante de casa en casa y puestos fijos en la calle, o tianguis**. Variables que describen la unidad de producción. Por los demás nos interesan sus ingresos y características individuales de este tipo de trabajador.

Es decir, la ENEU también proporcionó información adicional como las categorías habituales de edad sexo, estado civil y relación de parentesco con el jefe de hogar, por ello la encuesta hace posible en análisis en contextos específicos de la población trabajadora de

las áreas urbanas de nuestro país. Por lo demás se detalla al inicio de la presente investigación.

EL COLEGIO DE LA FRONTERA NORTE

ENTREVISTA A VENDEDORES AMBULANTES DE LA ZONA NORTE DE TIJUANA BAJA CALIFORNIA

Datos de los trabajadores:

Nombre	Relación*	Sexo	Edad	Escolaridad

* Relación respecto al dueño del negocio

Datos sobre los puestos:

Tipo de giro

Dónde consigue la mercancía?

Cómo determina el precio de la mercancía?

Datos sobre el trabajo e ingresos:

Cuánto es su ingreso diario?

Cuánto es la ganancia?

Cuántas horas le dedica a su trabajo en la semana?

Horas en preparar:

Horas para comprar:

Horas para vender:

Y para quién trabaja Ud.

Por su cuenta Un patrón Por comisión Para su familia Trabajo familiar sin pago Trabajo no familiar sin pago

La organización de trabajo a nivel sindical y municipal:

Quién otorga los permisos para poder vender aquí?

Los permisos que se otorgan son con:

Credencial/pagando alguna cuota/ sin cuota

A que sindicato pertenece Ud.?

Historia de trabajo:

Tiene Ud. otro trabajo adicional?

Cuándo ingreso Ud. para vender aquí?

Antes de ingresar a vender aquí donde trabajaba?

Trabajos	Fecha de ingreso	Fecha de salida	Nombre de la empresa	Tipo de empresa (cuenta propia/familiar)	Tipo de ingreso (asalariado, cuenta propia, etc.)	Cuántas horas y cuántos días dedicaba esto a su trabajo)	De cuanto era su ingreso	Cómo describe su trabajo.
1								
2								
3								
4								
5								
6								

Negociación del área de trabajo:

Por medio de quien se enteró que podía vender Ud. aquí?

Cómo negocio Ud. el espacio para vender?

Quién otorga los permisos para poder vender aquí?

Líder/el municipio/la organización

Migración:

Dónde nació Ud.?

Cuando llegó a Tijuana Ud.?

Tenía Ud. algunos contactos, antes de su llegada a Tijuana?

Datos sobre el hogar:

Nombre	Relación c/ el jefe de hogar	Sexo	Edad	Estado civil	Trabajo	Ingreso mensual
1						
2						
3						
4						

ANEXO B

CUADRO 1
TIJUANA, BAJA CALIFORNIA
ESCOLARIDAD POR TIPO DE INSTALACION Y CIUDAD, 1987-1993.

EDUCACION	1987				1993			
	P5C 7	%	P5C 24	%	P5C 7	%	P5C 24	%
TOTAL	5564	100.00	3805	100.00	4560	100.00	8854	100.00
Sin educ/Prima incomp	2127	38.87	1164	30.59	2464	54.04	2925	33.04
Prim comp/Sec incomp	2335	42.67	1384	36.37	1254	27.50	2915	32.92
Sec comp/Prepa comp	1010	18.46	1088	28.59	842	18.46	2757	31.14
Profesionales	0.0	0.00	169	4.44		0.00	257	2.90
No especificado	92			0.00		0.00	0.00	0.00

FUENTE: Con base en, Encuesta Nacional de Empleo Urbano, segundo trimestre, 1987-1993.

P5C 7 Instalaciones improvisadas en la vía pública o ambulante de casa en casa.

P5C Puestos fijos en la calle o tianguis.

CUADRO 2
TIJUANA, BAJA CALIFORNIA
ESTADO CIVIL POR TIPO DE INSTALACION

ESTADO CIVIL	P5C 7	1987	P5C 24	%	P5C 7	1993	P5C 24	%
TIJUANA	5564	100.00	3805	100.00	4560	100.00	8854	100.00
SOLTERO	1889	33.95	1428	37.53	1216	26.67	3303	37.31
CASADAS (O)	3157	56.74	2166	56.93	2314	50.75	3744	42.29
UNION LIBRE	339	6.09	211	5.55	615	13.49	978	11.05
DIVORCIADO (AS)		0.00				0.00	432	4.88
SEPARADO (AS)	129	3.32			193	4.23	279	3.15
VIUDO (O)	50	0.90			222	4.87	118	1.33

FUENTE: Con base en, Encuesta Nacional de Empleo Urbano, segundo trimestre, 1987-1993.

P5C 7 Instalaciones improvisadas en la vía pública o ambulante de casa en casa.

P5C Puestos fijos en la calle o tianguis.

CUADRO 3

TIJUANA BAJA CALIFORNIA
INGRESO MEDIO POR TIPO DE
INSTALACION, 1987-1993

		1987			1993		
VARIABLE	VALUE LABEL	MEAN	STD DEV	CASES	MEAN	STD DEV	CASES
FOR ENTIRE POPULATION		676.20	759.38	313548	637.38	639.17	351102
CIUDAD	MEXICO	658.81	732.86	305464	621.58	628.04	337927
P5C	7	587.15	580.83	189019	624.42	568.80	186387
P5C	24	775.15	916.18	116445	624.41	693.99	151540
CIUDAD	TIJUANA	1332.98	1276.70	8084	1042.55	774.43	13175
P5C	7	1571.47	1333.29	4761	873.18	517.05	4456
P5C	24	991.28	1104.76	3363	1129.12	864.59	8719
TOTAL CASES=	323067						
MISSING CASES=	9519 OR 2.9 PCT.						

FUENTE: Con base en, Encuesta Nacional de Empleo Urbano, segundo trimestre, 1987-1993.

P5C 7 Instalaciones improvisadas en la vía pública o ambulante de casa en casa.

P5C Puestos fijos en la calle o tianguis.

P7AR94, Ingreso mensual a precios 1994.

CUADRO 4

NUMERO DE HORAS TRABAJADAS LA SEMANA PASADA POR TIPO DE INSTALACION, 1987-1993.

HORAS TRABAJADAS	p5c 7	1987	p5c 24		1993	p5c 7	p5c 24	
0-10	355	6.38	140	3.68	191	4.19	409	4.62
10-20	292	5.25	264	6.94		0.00	764	8.63
20-30	724	13.01	894	23.50	1242	27.24	1331	15.03
30-40	1487	26.73	988	25.97	1389	30.46	2165	24.45
40-50	1742	31.31	1306	34.32	1196	26.23	2455	27.73
50 Y MAS	964	17.33	213	5.60	542	11.89	1730	19.54

FUENTE: Con base en, Encuesta Nacional de Empleo Urbano, segundo trimestre, 1987-1993.

P5C 7 Instalaciones improvisadas en la vía pública o ambulante de casa en casa.

P5C Puestos fijos en la calle o tianguis

DESCRIPCIÓN DE ZONAS (cuadro 5)

- 1 Colonia Castillo, Colonia Alemán
- 10 Zona Centro (Art. 123-Calle Octava y Madero a Av. Ocampo).
- 11 Col. Linda Vista, Col. Altamira, Col. Roma, Col. Azcona, Col. Guerrero.
- 12 Col. Independencia.
- 13 Av. Niños Héroes y Av. Constitución entre Calle 8va. y Calle 2da.
- 14 Avenida Revolución entre Calle 8va. y 2da. Benito Juárez.
- 15 Zona Río (Primera etapa) de distribuidor Vial a Av. Independencia y del Blvd. Rodolfo Sánchez Taboada a vía rápida poniente.
- 16 Zona Río (primera etapa) de Calle Rodolfo Reyes a Av. Independencia y vía rápida sección oriente a límite Delegación Otay.
- 17 Zona Centro. Calle 8va. a Blvd. Agua Caliente y Av. Ocampo a Av. Revolución.
- 18 Zona Oeste de Calle 6ta. (Flores Magón) a Blvd. Agua Caliente y de Av. Ocampo a Blvd. Rodolfo Sánchez Taboada y Camino Nuevo.
- 19 Zona Río (primera etapa), de Av. Independencia a Blvd. Cuauhtémoc y de Blvd. Sánchez Taboada a vía rápida poniente.
- 2 Zona Norte se restringe a Área de Zona 3.
- 20 Zona Río (primera etapa) Av. Independencia a Blvd. Cuauhtémoc y de vía rápida Oriente a Límite con Delegación Otay.
- 21 Col. Hidalgo, Col. México y Colonia Juárez.
- 23 Col. Francisco I Madero y Colonia Davila
- 24 Colonia Revolución y Blvd. Agua Caliente.
- 25 Zona Río (primera etapa) de Blvd. Rodolfo Sánchez Taboada y Vía Rápida Poniente.
- 26 Zona Ría (primera etapa) de Blvd. Cuauhtémoc a Av. General Abelardo L. Rodríguez y de la Vía rápida Oriente a Limite Delegación Otay.
- 27 Col. América, Col. Calette, Col. Gavilondo, Fraccionamiento Cubillas, Col. Michoacán, Col. Chula Vista, Col. Lomas Doctores, Col. Cubillas Sur, Col. Herradera, Col. Herradera Sur.
- 28 Col. Neidhart Rincón Colonial, Fraccionamiento Chapultepec, Col. Cataviña, Col. Hipódromo Rancho el Grande.
- 29 Col. Aviación (Blvd. Agua Caliente y Blvd. D. Salinas), Colonia 20 de Noviembre hasta Puente las Américas.
- 3 Zona Norte de Revolución a Av. D y de Calle 1ra. a Baja California.
- 30 Zona Río (primera etapa) de Av. General Abelardo L. Rodríguez a Blvd. Sánchez Taboada y de Blvd. Rodolfo Sánchez Taboada a Límites con la Delegación Otay.
- 31 Col. Lomas Hipódromo, Col. Lomas de Agua Caliente, Col. Herradura, Col. El Bosque, Col. Villa Lomas, Col. Hipódromo Burócratas, Col. Colinas de Agua Caliente, Col. López Mateos.
- 4 Patios Fiscales y Centro Comercial y Andador Turístico Viva Tijuana (Area denominada la Pera).
- 5 Zona Río (Línea Internacional).
- 6 Zona Centro Este (Se restringe a zona 7, 8, 9, 9, 10, 13, 14, 17).
- 7 Parque Teniente Guerrero.
- 8 Zona Centro (Calle Segunda entre Avd. D y Av. Constitución).
- 9 Zona Centro (Manzana de la Plaza Santa Cecilia).

GIRO POR ZONA
ZONA CENTRO DE TIJUANA

GIRO/ZONA	1	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	2	20	21	23	24	25	26	27	28	29	3	30	31	4	5	6	7	8	9	TOTAL
101 CARNES FRIAS-CREMERIA	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
102 PESCADO-MARISCO FRESC	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
103 GOLOSINAS	1	6	0	0	6	0	4	0	1	1	2	0	1	0	0	2	0	2	0	1	0	7	0	0	0	5	5	0	2	0	46
104 FRUTAS Y LEGUMBRES	1	2	0	0	3	0	1	0	0	2	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	3	0	0	0	0	0	0	1	0	14
105 FRITURAS	0	6	0	2	4	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	4	0	11	0	0	0	29
110 ABARROTES	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
111 GRANOS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1
119 TORTAS	0	2	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	2	0	1	2	0	3	0	0	0	1	0	0	1	0	3	0	1	0	17
120 TACOS	9	36	5	14	5	1	1	0	11	12	1	16	3	7	2	8	0	2	0	3	7	41	0	2	5	3	23	0	3	1	221
121 ANTOJITOS MEXICANOS	5	4	0	2	1	0	0	1	4	1	0	2	0	2	1	2	0	0	1	0	0	36	0	1	1	1	4	0	2	0	71
122 BURRITOS	0	5	1	1	1	0	1	1	1	1	0	1	1	0	1	3	0	0	0	0	1	1	0	0	1	0	1	0	0	0	22
123 MARICOS PREPARADOS	5	11	1	2	2	0	0	0	3	6	0	3	0	0	1	1	0	0	1	0	0	9	0	0	0	0	5	0	1	0	51
124 HOT DOGS-HAMBURGUES	0	7	1	0	6	9	1	0	0	2	1	1	0	0	1	0	2	0	0	0	0	7	0	0	1	0	2	0	6	0	47
125 TEJUINO	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2
126 ELOTES	2	1	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	4	0	0	1	0	9	0	0	0	20
127 PAN	2	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	4
130 JUGOS	0	3	0	0	1	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	4	0	0	1	1	4	0	3	0	18
131 HELADOS	0	4	0	1	0	1	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0	2	0	0	0	1	0	0	0	0	5	0	0	0	16
132 FRITURAS PREPARADAS	2	14	0	3	8	0	1	0	3	7	1	2	1	1	3	4	3	1	1	0	0	5	1	0	3	2	14	0	5	2	87
133 TAMALES	0	2	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	0	0	0	3	4	0	0	0	1	0	0	2	0	17
140 FLORES NATURALES	2	1	2	0	0	0	9	0	0	6	2	2	0	0	0	11	2	0	0	0	3	0	0	0	0	1	0	0	0	0	41
150 PLANTAS NATURALES	0	0	0	0	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	9	0	12
201 CASETTES Y CD ORIGINAL	0	3	0	0	7	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0	1	0	13
202 JUGUENTES	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2	0	1	0	0	3
203 HERRAMIENTAS	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	10	0	0	0	0	1	0	0	0	12
204 BILLETES DE LOTERIA	0	0	0	0	3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	4
205 ARTICULOS PARA EL HOGAR	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2	0	0	0	0	0	0	0	0	2
207 ARTESANIAS MEXICANAS	0	129	0	0	1	81	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	64	286	0	0	10	30	603
208 CIGARROS	0	2	0	0	0	13	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2	0	0	0	0	0	0	0	0	18
209 ARTICULOS DE SEGUNDA	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	2	0	0	0	0	0	0	0	29	0	0	0	0	0	0	0	0	33
210 JOYERIA DE FANTASIA	0	6	0	0	0	7	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2	0	0	0	0	0	0	0	1	16
211 ROPA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	2	0	0	0	0	0	0	2	0	5
212 COSMETICOS	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2	0	0	0	0	0	0	1	0	4
213 MERCERIA	0	0	1	0	0	0	0	0	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	5	0	0	1	0	0	0	4	0	13
214 ARTICULOS DE PIEL	0	3	0	0	15	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3	0	0	1	0	0	0	7	1	31
215 ARTICULOS RELIGIOSOS	2	0	0	0	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	7	0	11
216 ACESORIOS PAR AUTOS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2
222 ARTICULOS DE OCASION	0	0	0	0	5	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	2	0	2	0	4	0	15
224 ARTICULOS DE PAPEL	0	1	0	0	0	11	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	12
226 PERIODICOS Y REVISTAS	0	3	0	0	32	0	0	0	6	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1	11	0	1	1	2	5	0	10	1	74
229 MECHUDOS Y FRANELAS	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
301 FOTOGRAFOS	0	21	0	0	0	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	3	7	2	0	36	
302 ASEADOR DE CALZADOS	0	6	0	0	32	4	0	0	3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	12	0	0	1	1	8	4	12	5	88
303 CARROCEROS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	1
TOTAL	34	280	13	27	138	129	20	2	39	38	9	31	8	15	10	36	9	10	4	5	15	208	1	4	89	303	110	12	96	41	1736

FUENTE: XIV AYUNTAMIENTO DE TIJUANA. SECRETARIA GENERAL, DEPARTAMENTO DE REGLAMENTOS