

TRABAJO Y TRABAJADORES POR CUENTA PROPIA: ¿MARGINALIZADOS DE LA TEORÍA SOCIOLÓGICA DE MERCADO DE TRABAJO Y DE MOVIMIENTOS SOCIALES?

Ludger Pries

Resumen

El autor reflexiona sobre la carencia de herramientas conceptuales en la teoría sociológica para el análisis del trabajo por cuenta propia, y presenta resultados de una investigación empírica con este tipo de trabajadores en la ciudad de Puebla.

Abstract

This paper reflects upon the lack of theoretical tools for the analysis of workers in the outside of the formal employment market, and advances the results of an empirical research held in the city of Puebla, México.

El problema: ¿Por qué tenemos que investigar el trabajo por cuenta propia?

La sociología del trabajo latinoamericana se dedica a una gama muy amplia de temas y objetos de estudio. Se enfrenta con el doble reto de "estar al tanto" de los debates profesionales en "los países del Norte" que llevan una larga tradición y estabilización de la disciplina y, al mismo tiempo, tiene que desarrollar sus propias herramientas teóricas y metodológicas para enfrentar las realidades sociales del subcontinente, que en muchos aspectos difieren de las realidades sociales de los países ahora altamente industrializados (Dombois/Pries, 1995). Un campo de investigación y debate muy importante en este contexto es la Teoría Sociológica de Mercado de Trabajo (TSMTr) y el estudio de las representaciones colectivas de los diferentes grupos de trabajadores. Para el

análisis del trabajo formal-asalariado hay marcos teóricos-conceptuales y métodos bien establecidos y los sociólogos del trabajo pueden recuperar muchas experiencias de "los países del Norte".

Pero para otras formas del trabajo asalariado y, más aún, para el trabajo por cuenta propia no se pueden apoyar mucho en la producción científica "del Norte" y tampoco son tan elaborados los conceptos científicos en América Latina. Esta situación produce cierto *bias* hacia el estudio del trabajo formal-asalariado. Sin embargo, en la realidad social nos encontramos con el hecho de que el trabajo formal-asalariado apenas representa quizás la mitad de todos los empleos. Parece que el trabajo asalariado precario y no-formalizado y también el trabajo por cuenta propia no solamente *todavía* tienen una gran importancia, sino que, a finales del siglo, ganan una importancia *cada vez mayor* como formas y estrategias de sobrevivencia y de porvenir.

Esto implica problemas no sólo para los sujetos afectados, sino también para los científicos sociales: ¿Cómo abordar el tema de los trabajadores por cuenta propia? ¿Cómo conceptualizar a esta parte de la población, de la fuerza de trabajo y de los actores sociales? Estas interrogantes remiten al análisis tanto en la dimensión de la teoría (sociológica) de mercado de trabajo (Pries, 1996b), como a la teoría (sociológica) de movimientos y actores sociales (de la Garza/Pries, 1997).

A muy grandes rasgos, en las ciencias sociales en lo general y más específicamente en la sociología hay dos posturas importantes al respecto. Representan *Standpunkte* diferentes y, de cierta forma, opuestos en el sentido de supuestos sobre la realidad empírica, el lugar del científico en la misma y sus tareas y perspectivas correspondientes. La primera se puede llamar *desarrollista-modernista*. Según ésta, el trabajo por cuenta propia es parte del llamado *sector informal* que incluye a todos los grupos y segmentos de la fuerza de trabajo y del mercado de trabajo que no caben en el *sector formal* moderno. De cierta forma, esta versión de los sectores formal e informal es la prolongación del concepto de los sectores moderno y tradicional.

El futuro de las sociedades de América Latina –como en todo el mundo– está en el sector formal y moderno. Por definición, todos los movimientos sociales que surgen dentro o del *sector informal* no pueden abrir ninguna perspectiva de cambio social severa y real. No es casual que los economistas y tecnócratas neoliberales que tanta influencia tenían y aún tienen en el subcontinente no desarrollaron ningún análisis y ninguna propuesta –salvo del enfoque de De Soto (1987)– para esta

parte de la realidad social. Según ellos, lo que no tiene futuro y lo que no va a marcar la dinámica del empleo y trabajo en el futuro, no merece gran esfuerzo ni teórico-conceptual ni político-práctico.

En estas conclusiones últimas, el enfoque *desarrollista-modernista* llega casi al mismo punto que la segunda perspectiva hacia el trabajo y los trabajadores por cuenta propia. Para los partidarios de la postura *tradicional-izquierdista*, la clase obrera, el movimiento obrero y el sindicalismo como actor colectivo central son los puntos cruciales de referencia. Según ellos, en el siglo pasado en Europa fue el trabajo formal-asalariado, concentrado en grandes fábricas, disciplinado por el régimen fabril y homogeneizado por la misma situación laboral, la base para el surgimiento de las nuevas representaciones colectivas de los sindicatos. Una vez iniciada la dinámica de la negociación y regulación colectivas de las condiciones de trabajo y empleo, esta misma aportó a la homogeneización de las condiciones laborales y de vida en general.

Para este enfoque, el punto de referencia del análisis del mercado de trabajo y de los movimientos sociales es y deben ser los trabajadores asalariados, con su núcleo de la clase obrera de las grandes fábricas y establecimientos (públicos y privados) y con sus sindicatos como las organizaciones más importantes de representación colectiva de los trabajadores. Aún en el caso de que el trabajo formal-asalariado no representara cuantitativamente el mayor peso de la fuerza de trabajo en su conjunto, dicen sus defensores, en términos cualitativos seguiría siendo la columna vertebral de los actores sociales colectivos y, por lo tanto, el objeto privilegiado de análisis social.

Nosotros no compartimos ni el *Standpunkt desarrollista-modernista*, ni el *tradicional-izquierdista*. Pensamos que hay que partir del “hecho social” de que en América Latina no existe una “relación de empleo normal” que podría servir tanto como delimitación del campo de estudio relevante como para ser el punto de referencia de lo “anormal”. Sobre todo en los países europeos como Inglaterra, Francia y Alemania, durante casi un siglo y medio se había desarrollado lo que varios autores llaman “relación de empleo normal” (por ejemplo, Mückenberger, 1985) en el sentido de una relación salarial contractual a tiempo completo, con cierta estabilidad y formalidad, que da acceso a estándares mínimos de condiciones de trabajo y empleo y a un sistema público de seguridad social y que incluye la posibilidad de reclamos legales y/o legítimos en un sistema de derechos laborales.

Para los países europeos y en menor grado también para Estados Unidos y hasta los años setenta, esta figura de una "relación de empleo normal" se convirtió en un estándar cuantitativo y cualitativo. En un país como Alemania, hasta inicios de los años ochenta, más del 90% del total de la población económicamente activa (PEA) se encontraba en una relación de empleo asalariado, los patronos, empresarios, accionistas, pequeños artesanos, oficiales, profesionistas y demás trabajadores por cuenta propia representan menos de una décima parte de la PEA. De los trabajadores asalariados, unas tres cuartas partes se encuentran en una "relación de empleo normal" (Büchtemann, Quack, 1989). Pero esta última no solamente es importante en términos cuantitativos, también estructura las aspiraciones y los conceptos de vida laboral de las personas y es la figura de referencia para la mayor parte de la legislación laboral, de la política laboral y de los estándares culturales compartidos entre los grandes interlocutores capital, trabajo y Estado. Con base en su predominancia cuantitativa y cualitativa, la "relación de trabajo formal" se convirtió en el "instrumento de medición" de todo lo "atípico", lo "informal" y lo "a-normal".

Pero en los países de América Latina, hasta ahora ni cuantitativa, ni cualitativamente se desarrolló una "relación de empleo normal" capaz de forjar las relaciones de trabajo y empleo reales y de servir como punto de referencia en los análisis científicos. Existe una gran heterogeneidad de formas, normas y condiciones contractuales y laborales. ¿Qué sentido tiene el término "sector informal" o "trabajo informal", si no hay criterios y consensos claros para definir lo "formal"? ¿No hay que cambiar el significado del concepto "trabajo precario" y "precarización" si no hay un denominador consensuado de lo "normal" y "no-precario"?

El objetivo de este ensayo no es ni puede ser ofrecer respuestas a todas estas interrogantes. Más bien, su propósito es analizar algunos aspectos de las condiciones de trabajo y empleo y de las formas de representaciones colectivas de grupos de trabajadores que tienen una importancia real tanto en los mercados de trabajo, como en los movimientos sociales de América Latina, pero que son poco estudiados por sociólogos del trabajo. Se trata del grupo de trabajadores por cuenta propia y, más en concreto, de locatarios en mercados y de vendedores ambulantes. En la parte empírica, lo expuesto aquí se basa en una investigación sobre "Trayectorias laborales y conceptos de trabajo de trabajadores asalariados y por cuenta propia en la ciudad de Puebla, México", realizada entre

1990 y 1995 con el apoyo de la Sociedad Alemana de Investigaciones Científicas (DFG, para detalles del diseño y de la metodología de la investigación, véase el anexo correspondiente y Pries, 1992 y 1997).

Vamos a analizar dos de los siete grupos de trabajadores: los locatarios de los mercados y los vendedores ambulantes. Mediante un procedimiento de contraste, nos proponemos poner de relieve no sólo los principales puntos comunes y rasgos característicos de estos dos grupos de trabajadores, sino también sus diferenciaciones internas. ¿Dentro de qué contexto general (social, cultural y económico) se desarrollan las actividades laborales del locatario en mercado o de la vendedora ambulante en Puebla? ¿Cuáles características sobresalientes en la comparación entre los grupos, tanto "adscriptivas" (por ejemplo: edad, sexo, familia de origen) como "adquiridas" (por ejemplo: educación escolar, familia propia), presentan estos dos grupos de locatarios y de ambulantes? ¿Qué tan homogéneos o qué tan diferenciados son los dos grupos de trabajadores con respecto a estas características? ¿Cómo se estructuran ciertas características fundamentales de la actual situación laboral (ingresos, tiempo de trabajo), tanto *dentro* de los grupos como *entre* los grupos?

Los vendedores de los mercados: condiciones de vida heterogéneas y precarias; condiciones de trabajo protegidas en forma corporativa y social

El grupo de los locatarios o vendedores de los mercados se caracteriza por ciertas particularidades que son válidas para toda América Latina. También lo son, en alguna medida, para los países del sur de Europa, pero bajo esta forma poseen escasa vigencia en los países ahora altamente industrializados en general. A partir de tradiciones prehispánicas, de condiciones climáticas y de otros factores más se han desarrollado y establecido, hasta la fecha, grandes mercados públicos cubiertos. En estos se expenden frutas y verduras, carnes y pescados, flores y animales domésticos, vasijas y otros productos para el hogar, así como toda clase de víveres. Asimismo, estos mercados suelen poseer una sección en la cual se vende comida típica (del país o de la región), tales como *tacos*, *tortas*, *chalupas*, *tortillas*, etcétera.

Este tipo de mercado se encuentra en cualquier ciudad mexicana, incluso en las pequeñas localidades rurales, mientras que en las aldeas

más apartadas el mercado tiene lugar una vez a la semana. Por regla general, es la administración municipal la que construye los edificios del mercado y vende o asigna a los vendedores pequeños locales agrupados por profesiones; los vendedores, a su vez, deben encargarse de la infraestructura (agua, luz, limpieza, etcétera.) de manera autogestionada. Esta forma de mercados se diferencia, por ejemplo, del *Theresienmarkt* de Munich, por el amplio abanico de mercancías que ofrece, el cual cubre prácticamente la totalidad de las necesidades de reproducción de un hogar tradicional promedio; por sus instalaciones más o menos estables y no móviles, que se usan todos los días del año; y por un claro tipo de organización autogestionada de los vendedores, que repercute hasta en el desempeño cotidiano de sus labores.

Para nuestro contexto, este último aspecto de la autoadministración es muy importante porque define una forma de convivencia laboral en concentraciones espaciales importantes. Vale la pena destacar este aspecto, por ejemplo, en contra de los que descartan a este grupo ocupacional y social como un posible actor colectivo por su –supuesta– gran dispersión y heterogeneidad. En la vida laboral cotidiana de los locatarios de mercados se combina la autonomía y responsabilidad del trabajo por cuenta propia con las necesidades de arreglarse y negociar con los demás locatarios. Típicos motivos de conflicto son, por ejemplo, la limpieza del propio puesto de venta y de los pasillos adyacentes del mercado, así como el acarreo de la basura.

La ciudad de Puebla, fundada por los conquistadores españoles, ha sido desde siempre un centro regional de suma importancia para el comercio (a este respecto, y acerca de algunas características de los mercados, véanse los trabajos de la Fundación Alemana para la Investigación Científica, Proyecto Puebla-Tlaxcala, por ejemplo, Gormsen, 1973, así como Barbosa, 1975 y 1981). Aunque en el Estado de Puebla, con la empresa Volkswagen de México se encuentra la armadora de automóviles más grande (en términos de personal ocupado y de producción) del país, no cabe la menor duda de que aún en este estado los locatarios en mercados superan numéricamente a los trabajadores de la industria automotriz –incluso cuando se toma en cuenta toda la industria de proveedores automotrices (en contraste, el número de estudios sociales sobre la industria automotriz es abrumador en comparación a las investigaciones realizadas sobre locatarios en mercados).

Pero los mercados en México no sólo son importantes por su peso cuantitativo en términos de personas empleadas. También constituyen

peculiares espacios sociales de carácter semipúblico, con una intensa vida propia, lo cual no se debe únicamente a la necesaria autorresponsabilidad en la organización de las tareas cotidianas. Son los mismos puestos de venta los que crean este espacio social situado entre lo público y lo privado, entre la gestión colectiva y la vida empresarial. No es raro que además del vendedor o la vendedora, también estén presentes en el puesto sus pequeños hijos u otros miembros de la familia; dado que los mercados permanecen abiertos unas doce horas diarias, los vendedores ingieren allí mismo la casi totalidad de sus alimentos; existe una cabal integración entre la educación de los hijos, las tareas del hogar, la conversación con los otros vendedores y el trabajo; asimismo, el hecho de que los puestos se cubran de noche con simples toldos de tela o de plástico, sin que conformen un espacio realmente cercado y cerrado, contribuye a darles un carácter específico como espacio social, a la vez público, comunitario y privado.

Aunque la venta en los mercados no supone requisitos formales muy difíciles de satisfacer en materia de inversión (la administración municipal cede los locales a un precio relativamente bajo, y la mercancía –por ejemplo la fruta– con frecuencia puede adquirirse a crédito en la central de abastos), resulta muy difícil, si no es que prácticamente imposible, ingresar a este campo de actividad laboral si no se cuenta con ciertas “relaciones”. La “cerrazón social” (Max Weber) es, en todos sentidos, muy efectiva. Una vez que se han adquirido los puestos, éstos suelen “heredarse” dentro del *clan familiar*; en todo caso, casi siempre sólo se venden mediante un proceso de votación colectiva. Importante a este respecto es también el hecho de que el PRI, el partido de Estado que desde hace más de 60 años está en el poder en México, suele estar representado en todos los mercados con su propia infraestructura y sirve de enlace entre la organización autogestionada de los locatarios y la administración municipal o urbana.

Las cargas fiscales de los vendedores de los mercados por concepto de su volumen de negocios, son menores que las que gravan las pequeñas tiendas de abarrotes comparables o los grandes supermercados. Esto y quizás también –como habremos de examinarlo más detenidamente– el nivel de exigencia o, para decirlo en términos más generales, el proyecto de vida y las orientaciones laborales de las personas que se desempeñan en esta área, contribuyen a que las mercancías que se expenden en los mercados sean generalmente más baratas que en la tiendita de barrio o en el supermercado de grandes dimensiones. Si bien los mercados

presentan ciertas especificidades, variables según las condiciones sociales de las distintas colonias de la ciudad, por ejemplo, por regla general el menor nivel de los precios (y en la mayoría de los casos, también de la higiene) en los mercados conduce a cierta selección social de su clientela –misma que, en cambio, suele ser bastante estable, sobre todo si se toman en cuenta las críticas condiciones de pérdida del poder adquisitivo y de estancamiento en la oferta de actividades más o menos bien remuneradas.

Por lo tanto, sería totalmente erróneo considerar que los mercados, tan típicos en México, constituyen vestigios de formas sociales tradicionales, condenados a desaparecer. En la ciudad de Puebla, el número de mercados se ha por lo menos duplicado en los últimos veinte años. Para los años setenta, Barbosa (1981) señala la existencia de siete mercados para la parte norte del centro de la ciudad (p.25); a mitades de los años noventa, eran más que el doble. De acuerdo con una lista del ayuntamiento de la ciudad, en 1990 ya existían en Puebla un total de 25 mercados. Este crecimiento de los mercados se debe a ciertas circunstancias específicas que esbozamos aquí y que volveremos a encontrar más adelante, a propósito de los vendedores callejeros.

Por distintos motivos, entre los cuales pueden citarse el incremento del número de vendedores ambulantes, así como el aumento del número de personas y automóviles que circulan en el centro histórico de la ciudad y, en términos generales, la rápida expansión de la población residente y de las correspondientes estructuras de la demanda, a partir de la segunda mitad de los años setenta la administración urbana puso en marcha una política encaminada a expulsar sistemáticamente del centro de la ciudad a los vendedores ambulantes (véase Castillo, 1986 y DIAU/ICUAP, 1987). En contra de esta política se fortaleció un movimiento de los vendedores ambulantes, independiente de las estructuras políticas dominantes y apoyado por activistas de la Universidad Autónoma de Puebla (UAP), que en aquel entonces era una de las universidades más izquierdistas del país, con rectores que muchas veces pertenecían al PCM (Partido Comunista Mexicano). En este contexto surgió también el grupo *Unión Popular de Vendedores Ambulantes 28 de Octubre*.

Como resultado de largas confrontaciones y conflictos sociales (por ejemplo, entre los vendedores ambulantes, los locatarios y los comerciantes en pequeño) y políticos (por ejemplo, entre una organización independiente de los ambulantes, los partidos políticos de izquierda y el régimen de la política oficial) el ayuntamiento de la ciudad ofreció a los

vendedores ambulantes organizados ubicarlos en nuevos mercados fijos en la periferia de la ciudad, y procedió luego a su construcción. Esto no solamente contribuyó a incrementar notablemente el número total de mercados, sino también provocó el surgimiento de una nueva generación de vendedores de mercados, que anteriormente trabajaban como ambulantes en el centro de la ciudad, poseían un alto grado de organización política y formaban parte de la oposición hacia el partido de Estado, PRI.

Así, mientras que normalmente resulta muy difícil ingresar a este tejido casi corporativo de vendedores de los mercados, por la peculiar situación política de Puebla a fines de los años ochenta cayeron prácticamente las barreras de ingreso tradicionales y –también por filtros de “cerrazón social”– ahora se integraron al grupo de los locatarios los vendedores ambulantes involucrados en la confrontación, así como otros interesados que tenían o el “capital social” de relaciones de *clan* en el ayuntamiento o podían ofrecer un considerable “capital económico”. Independientemente de estas particularidades de la ciudad de Puebla hay que afirmar que en todo el país los mercados no desaparecieron, sino tenían y tienen una dinámica de expansión y vida propia considerable.

En contraste al crecimiento de este segmento en el mercado de trabajo y de un grupo importante de actores colectivos no existe mucha información científica sobre las condiciones de trabajo y empleo del mismo. ¿Cuáles son sus niveles de ingreso, de horas laborales? ¿Qué tipo de personas se inserta a estas actividades ocupacionales y cuáles son sus orígenes familiares? Por fin: ¿están afiliados a cierto tipo de representación colectiva? De entrada se puede suponer que este grupo de trabajadores se encuentra relativamente desprotegido y en condiciones laborales particularmente heterogéneas y precarias. Veremos en lo siguiente tanto los *valores promedios* para comparar *entre* los locatarios y los demás grupos ocupacionales estudiados, como las *desviaciones estándares* para tener una idea de la homogeneidad o heterogeneidad *dentro* del grupo.

En realidad, los ingresos de los locatarios entrevistados presentan escasas variaciones, situándose de manera bastante uniforme en el extremo inferior de la escala del conjunto de los grupos de trabajadores (para todos los datos aquí comentados véase la Tabla 1 del anexo). Sólo los trabajadores textiles y los vendedores ambulantes tienen un ingreso semanal promedio menor. Con más de 61 horas, el tiempo semanal promedio de trabajo de los vendedores de los mercados sólo es superado

por los tiendistas. Sin embargo, a diferencia de la mayoría de estos últimos, para los vendedores de los mercados el lugar de residencia y el espacio de trabajo no coinciden; si incluimos los tiempos de traslado, podemos hacernos una idea de la enorme inversión de tiempo que supone la venta en el mercado, actividad que se extiende normalmente sobre los siete días de la semana, o cuando menos sobre seis. Si se toma en cuenta este tiempo, el ingreso promedio por hora de los locatarios es el segundo más bajo (después de los trabajadores textiles).

Si bien nuestra hipótesis de una heterogeneidad superior al promedio no es válida para el nivel de ingresos, sí lo es por lo que se refiere al tiempo semanal de trabajo, y con mayor razón aún en lo concerniente a la edad promedio de los vendedores entrevistados: cerca de 38 años (esto es, 4.5 años más que el promedio general), lo cual representa la edad promedio más alta de todos los grupos de trabajadores: los mayores de 45 años, en particular, se encuentran sobrerrepresentados de manera significativa. Este dato se relaciona no solamente con las importantes barreras inmateriales de ingreso a las cuales ya nos hemos referido, sino también con el hecho de que una fracción considerable de los entrevistados (cerca de las dos terceras partes) trabaja en los nuevos mercados que se abrieron en los años ochenta, ya que numerosos vendedores que fueron desalojados del centro de la ciudad y que poseen actualmente un local fijo en los mercados periféricos, ya se desempeñaban desde hacia varios decenios como vendedores ambulantes.

El tiempo promedio de escolaridad de los vendedores de los mercados se sitúa por debajo del promedio general en alrededor de un año, siendo el más bajo de todos los grupos de trabajadores; sin embargo, existe una importante desviación estándar, la cual revela una gran heterogeneidad en materia educativa. El número promedio de personas que contribuyen al ingreso familiar es el tercero más alto en orden de importancia, después del de los trabajadores textiles y de los vendedores ambulantes (con un número de miembros de la familia por debajo del promedio); esto se explica probablemente por el bajo nivel de ingresos, así como por el hecho de que 31 de los 57 locatarios entrevistados son mujeres. Las limitaciones espaciales de los locales y, por consiguiente, las limitadas posibilidades de expansión, explican también que al lado del trabajador independiente entrevistado sólo trabaje en promedio menos de una persona adicional —en la mayoría de los casos, un miembro directo de la familia.

A diferencia de lo que ocurre con los mecánicos automotrices, en el caso de los vendedores de los mercados la imagen de las familias de origen es mucho más difusa. El nivel escolar del padre y de la madre es significativamente más bajo que en la totalidad de los entrevistados. En el 80% de los casos, el padre ejercía también una profesión independiente (en la mitad de los casos, como campesino); y cerca del 40% de las madres también eran campesinas o vendedoras, mientras que sólo la mitad de ellas se dedicaban exclusivamente a las labores del hogar, lo cual representa el valor más bajo de todos los grupos de trabajadores. El número de hermanos (seis) corresponde casi exactamente al promedio de todos los entrevistados, mientras que cerca del 40% de los vendedores de los mercados declararon haber vivido separados de sus padres durante más de tres meses antes de cumplir los 18 años (esto constituye el segundo valor de todos los grupos de trabajadores, superado únicamente por los fonderos). En comparación con los mecánicos automotrices y también en comparación con los otros grupos, los locatarios experimentaron, a todas luces, condiciones de vida más difíciles: sus padres tenían un nivel de escolaridad comparativamente más bajo; con una frecuencia superior al promedio, la madre debía buscar una fuente de ingresos fuera del hogar familiar; los entrevistados vivieron con frecuencia separados de –por lo menos– uno de sus padres durante largo tiempo; y en términos generales ellos mismos asistieron a la escuela un menor número de años que los entrevistados de todos los demás grupos (el cónyuge también posee un nivel escolar significativamente más bajo que en los grupos restantes).

De alguna manera, estas condiciones de vida inestables y difíciles se reproducen en la propia familia de los entrevistados. El número promedio de hijos, de 2.6, es el más elevado de todos los grupos; pero al mismo tiempo, la proporción de personas que siempre han vivido solas y continúan viviendo solas, es muy alta: 35%. No menos del 10% de los entrevistados viven solos después de una ruptura, lo cual constituye el segundo valor por orden de importancia, después de los fonderos. Esta estructura heterogénea e inestable del grupo en lo referente a la familia de origen y a la propia familia, se acentúa aún más por el hecho de que las tres cuartas partes de los entrevistados no cuentan con ningún tipo de seguro social, siendo esta proporción la más alta de todos los grupos de trabajadores. Esto significa que numerosas personas que viven solas, que están separadas o que han enviudado, además de tener un número de hijos superior al promedio y de contar con ingresos muy bajos, no

disponen de ningún tipo de prevención institucionalizada contra las enfermedades o la edad.

Sin embargo, quien quisiera extraer de los datos anteriores la conclusión de que este grupo de los locatarios se encuentra en las condiciones ocupacionales más desprotegidas, se equivocaría por lo menos en un aspecto. En efecto, de todos los grupos de trabajadores por cuenta propia, es el de los locatarios el que presenta el menor porcentaje de no afiliados a alguna organización (40%); la mayoría de los locatarios de los mercados pertenecen ya sea a un grupo de presión organizado (por regla general) a la asociación *UPVA 28 de Octubre*, organización independiente y relativamente combativa, a la correspondiente suborganización del PRI (CNOP/UNE) y/o a la cámara de comercio (CANACO). Puede suponerse que tal organización de los vendedores de los mercados en un mundo corporativo-social compensa por lo menos una parte de los riesgos y de los imponderables que, dentro de otras relaciones sociales, se previenen a través de la gran familia o mediante relaciones contractuales formalizadas, por ejemplo, gracias a la seguridad social.

Para hacer frente a los imponderables que trae consigo esta actividad económica, los grupos de representación colectiva recurren a orientaciones políticas que pueden ser totalmente divergentes (por ejemplo, integración u oposición total al sistema corporativo político-oficial). En caso de problemas económicos, como la pérdida de ganancias (por ejemplo, en los meses de vacaciones, en caso de un brusco cambio meteorológico, cuando la fruta se echa a perder rápidamente), los locatarios recurren a sistemas sociales informales pero muy eficientes: por ejemplo al crédito, respectivamente, la posposición de pagos con el mayorista o, en situaciones de apuro personal, se apoyan en la red social de familiares, compadres, amigos y conocidos dentro del mercado.

En resumen, primero hay que afirmar que no encontramos gran heterogeneidad en las condiciones de trabajo y empleo de los locatarios. En comparación a los otros grupos ocupacionales estudiados ganan poco, trabajan muchas horas, en términos del modelo predominante de familia (de tres o dos generaciones, pareja casada y/o fija, los dos padres presentes, etc.) vienen de hogares inestables y esto se repite en su propia familia actual. Pero al mismo tiempo muestran una estabilidad en sus empleos, arriba del promedio de todos los grupos ocupacionales y también arriba del grupo de todos los trabajadores por cuenta propia. En su mundo de vida cuentan con nexos sociales informales y con lazos de confianza muy fuertes que, junto con su integración a representaciones

colectivas les da una protección y un campo de desarrollo de una identidad ocupacional propia.

Los vendedores callejeros: posibilidades laborales heterogéneas, con escasas barreras de ingreso y altos riesgos

Para el observador acostumbrado a la realidad social de los países altamente industrializados, es sin duda el grupo laboral de los vendedores ambulantes el que le resulta más extraño. Sin embargo, aún dentro de las propias sociedades latinoamericanas, las condiciones reales de vida y de trabajo, así como los motivos de acción de las personas que se dedican a esta actividad parecen haberse estudiado y comprendido muy poco. Hablando con propiedad, en lugar de vendedores callejeros sería más exacto hablar de “vendedores y prestadores de servicios ambulantes”, ya que la característica esencial de este grupo, común a todos sus miembros, es la ausencia de una infraestructura física fija (edificio, local en el mercado, etcétera.) –definición mínima a la cual podría agregarse: “susceptible de ser legalmente reivindicada”.

Los vendedores ambulantes no son solamente vendedores callejeros, sino que también realizan sus actividades yendo de casa en casa, visitando regularmente determinados edificios y organizaciones, moviéndose también a través de redes sociales. Si bien carecen de una base material fija para ejercer sus actividades comerciales y sobre la cual podrían hacer valer sus derechos de propiedad o de uso, estos trabajadores tienen delimitado, no obstante, cierto espacio físico: una delimitación con frecuencia simbólica, y legítima para su red de actividades. Tal es el caso, por ejemplo, de la anciana que, desde hace decenios, vende plantas medicinales en el mismo sitio a la entrada de un mercado y cuyo desalojo (por la competencia, por la administración del mercado o por la policía) sería interpretado, en el ámbito social, como un auténtico “atentado a las reglas”; incluso el muchacho que todos los días vende chicles o limpia los parabrisas en algún cruceo lucrativo, antes o después (o ¡en lugar!) de asistir a la escuela, defendería enérgicamente “su lugar” contra cualquier intruso que pretendiera desplazarlo “injustificadamente”.

En este grupo de trabajadores, la magnitud del trabajo y los riesgos del mismo, así como las oportunidades de ganancia, están sujetos a

enormes variaciones. En un extremo se encuentra el joven *selfmade man* que, en forma independiente, vende onerosos aparatos eléctricos y electrónicos en un puesto semifijo (una armazón metálica con un techo que lo protege del sol o de la lluvia), que en ocasiones asiste la mitad del día a una escuela abierta, que paga una cuota fija a un grupo de presión informal de los vendedores ambulantes de su calle y se encuentra así relativamente protegido contra los controles y las intrusiones. En el otro extremo se encuentra la señora de avanzada edad con un hijo pequeño, que en un sitio no autorizado ofrece fruta colocada sobre una caja de madera, y que en cualquier momento debe contar con los controles de los empleados de la administración municipal; sus ingresos no solamente son más bajos, sino que aparte de soportar todas las demás cargas y de estar expuesta a todos los demás riesgos también tiene la desventaja de vender mercancía perecedera.

Conocido es el hecho de que los vendedores ambulantes, no solamente de Puebla, sino también de la capital y de otras ciudades del país, que suelen estar organizados por barrios y por cuadras, pagan una especie de impuesto de protección a organizaciones informales, que a su vez tienen profundas ramificaciones en la administración municipal y en los más altos órganos gubernamentales. El agua, si se necesita, se extrae de la red de distribución pública o de otras fuentes; la luz eléctrica se sustrae gratuita y clandestinamente de la red pública, bajo la mirada de los "guardianes del orden". En algunos casos, los puestos de venta móviles se acarrearán con carretillas desde las primeras horas de la mañana y se instalan directamente delante de los establecimientos de venta al menudeo, arrojando mayores volúmenes de negocios que estos últimos (véanse por ejemplo los informes de la revista *Este país*, núm. 20, noviembre de 1992, así como el estudio de Bueno, 1988). Lo mismo puede decirse de las mujeres que preparan *antojitos* (*sandwiches, tacos, gorditas*) en la calle, sobre todo en sitios de afluencia, como son las estaciones del metro o de los autobuses y a las puertas de las fábricas.

Puesto que los vendedores ambulantes compran sus mercancías directamente desde la fábrica, desde un camión repartidor o de otras fuentes no tan claras, con lo cual prescinden de todo intermediario, puesto que no pagan impuestos formales y que prácticamente no tienen gastos de infraestructura, pueden ofrecer sus productos a precios significativamente más bajos (con frecuencia hasta en una tercera parte) que el comercio establecido. Sobre todo el comercio al menudeo instalado en el centro histórico de la ciudad, está representado por

empresas familiares, de tipo conservador-tradicional y con frecuencia no ofrece, o no en la cantidad requerida, las mercancías "modernas".

Por esta razón, el comercio ambulante, que se concentra especialmente en ciertas calles y zonas por tipos de mercancías, constituye una alternativa digna de tomarse en consideración y socialmente muy aceptada, no sólo para las clases sociales de escasos recursos, sino también para todo aquel joven que desea adquirir a un precio modesto una playera de moda o un *walkman*, e incluso para los miembros de la clase media acomodada, que desean comprar a un precio "razonable" ya sea un pantalón de mezclilla, una camisa de seda, un equipo estereofónico o un aparato de fax. Si bien es cierto que el comercio ambulante representa para el Estado una fuente de impuestos que se le escapa, por otra parte las medidas de "combate a la economía informal" son bastantes tibias, no sólo por la floreciente corrupción que reina aquí, sino también porque la gente suele buscar y constituir, por su propia cuenta, una fuente de trabajo, con lo cual se aminora la presión que se ejerce sobre el Estado para que éste ofrezca oportunidades laborales a la creciente población económicamente activa.

En una sociedad que, si bien posee ciertas tradiciones de pequeña artesanía a nivel regional, nunca ha experimentado una fase de producción industrial de larga duración (por lo menos, más de dos generaciones), y en la cual desde la época prehispánica el comercio y el trueque desempeñan un papel fundamental, no solamente como fuente de ingresos, sino también como forma social, el comercio ambulante y la prestación de servicios en la vía pública son mucho menos estigmatizados de lo que a primera vista podría pensar el observador europeo. Debido a la enorme reducción del salario real, principalmente en el trabajo industrial dependiente, un hábil vendedor de chicles o un limpiador de parabrisas puede fácilmente ganar más, en cinco horas, que un experimentado obrero textil en un turno completo de ocho horas y media, como se desprende de las pequeñas entrevistas espontáneas que durante años hemos llevado a cabo.

Esta comparación no pretende de modo alguno soslayar las precarias condiciones de trabajo de los vendedores ambulantes, ni los altos riesgos a los que con frecuencia están expuestos en materia de accidentes y de salud; muy por el contrario, esta confrontación refleja la situación también precaria, aunque en otras dimensiones, del trabajo asalariado; y más allá de esto, apunta a acreditar la interpretación según la cual los vendedores ambulantes no son forzosa ni exclusivamente "expulsados"

y marginados, sino que en ciertos casos –en las condiciones sociales dadas– puede tratarse de estrategias de acción totalmente racionales por parte de ciertos grupos humanos flexibles y altamente móviles. ¿Encuentra tal consideración algún fundamento en los resultados de nuestra investigación laboral en Puebla?

Del total de los vendedores ambulantes interrogados, las dos terceras partes eran mujeres; alrededor del 40% preparan alimentos en la vía pública, un porcentaje aproximadamente igual vendía artículos personales (productos de higiene, cassettes, etcétera.), mientras que el resto se dedicaba a la venta de frutas y verduras. Lo primero que llama la atención en el caso de este grupo, es que su nivel promedio de ingresos (3.6 salarios mínimos semanales) es el segundo más bajo (después de los trabajadores textiles), con una reducida dispersión. Sin embargo, su tiempo semanal promedio de trabajo es el más bajo de todos los grupos (a pesar de una desviación estándar muy alta), de modo que su ganancia por hora (0.086 salarios mínimos semanales) se sitúa por encima del promedio general. Con un promedio de 34.8 años, los entrevistados tenían casi un año y medio más que el promedio general; lo cual a primera vista puede causar sorpresa, ya que de acuerdo con lo que hasta ahora se ha venido afirmando era de esperarse que este grupo estuviera integrado por una mayoría de jóvenes.

En realidad, la estructura por edad es relativamente polar, encontrándose muchos individuos menores de 25 años, y muchos mayores de 45; entre estos últimos figuran, por ejemplo, vendedoras de frutas y de plantas medicinales, de hasta 78 años de edad, que viven en la periferia rural de Puebla y que, en algunos casos, ya en la tercera generación acuden diariamente a la ciudad para ofrecer en algún lugar fijo (por ejemplo, en el pasillo de un mercado o en determinado cruce) sus propios productos agrícolas. Como era de suponerse, el número de personas (0.4 en promedio) que trabajan junto con los entrevistados es el más bajo de todos; si bien los ambulantes trabajan algunas veces en compañía de un niño pequeño que, en caso de necesidad, puede vigilar el puesto por unos breves instantes, o en compañía de su cónyuge, en la mayoría de los casos ejercen solos su actividad laboral.

Por lo que se refiere a la familia de origen, el nivel escolar del padre es muy bajo, lo mismo que en el caso de los vendedores de los mercados, pues más de la mitad no habían concluido la escuela primaria. La actividad laboral ejercida por la madre corresponde con relativa fidelidad, en cuanto a su distribución, a la estructura del conjunto de los

entrevistados (profesionista: 4%; campesina: 4%; ama de casa: 69%; obrera: 4%; empleada administrativa: 13%, y prestadora de servicios en hogares: 6%). Con relación a los otros grupos, también es significativo el hecho de que el padre de los entrevistados fuera, en una muy alta proporción, campesino o trabajador independiente. En cuanto a los vendedores ambulantes que estuvieron separados de su padre y/o madre, su porcentaje sólo fue ligeramente superior al promedio. El número de hermanos de los entrevistados es el más bajo de todos los grupos, pues una cuarta parte de ellos afirmaron no tener hermanos o tener uno, cuando mucho.

A pesar de su elevada edad promedio, su tiempo acumulado de trabajo es el tercero más bajo de los siete grupos estudiados de trabajadores; esto revela que por lo menos una parte de los ambulantes ingresaron tardíamente a esta actividad. La proporción de personas que siempre han vivido solas es la más alta, y el porcentaje de casados es el más bajo de todos los grupos de trabajadores; a este respecto también conviene señalar que este grupo tiene –casi– el menor número promedio de hijos (1.9), así como el menor número promedio de miembros del hogar. En una proporción significativamente más alta que los otros grupos de trabajadores, los vendedores ambulantes viven en una habitación alquilada; si bien el modelo del hogar de dos generaciones es menos frecuente que el promedio, en cambio está sobrerrepresentada la proporción de hogares en los cuales viven más de dos personas que generan ingresos.

Esta situación en el hogar evoca las condiciones habitacionales en las llamadas “vecindades” que son antiguas casas-residencia de familias acomodadas, que fueron transformadas en espacios habitacionales baratos, generalmente de un solo cuarto, una vez que estas familias hubieron abandonado el centro histórico de la ciudad. El famoso estudio de Oscar Lewis (1965) ha dado una descripción impactante de las condiciones de vida en estas vecindades.

Debido a lo exiguo del espacio habitacional, los hogares suelen ser relativamente pequeños, aunque con frecuencia no se trata de una familia “completa normal”. En efecto, una quinta parte de los vendedores ambulantes declararon vivir en una vecindad, lo cual representa casi una tercera parte de todos los entrevistados que afirmaron tener este tipo de habitación (aunque el grupo de los ambulantes sólo representa la novena parte de todos los entrevistados).

El nivel escolar de los vendedores ambulantes y de sus cónyuges se

sitúa en forma significativa por debajo del promedio de todos los entrevistados; destaca, en particular, el número de aquellos que no han concluido la escuela primaria. En comparación con los vendedores de los mercados y con los tiendistas, un mayor número de ambulantes declararon estar afiliados a algún tipo de seguro social, de tal modo que casi el 40% de los vendedores ambulantes pueden recurrir, en caso de enfermedad, a las prestaciones públicas: un porcentaje que, si bien puede parecer modesto en vista de los altísimos riesgos que implica este sector de actividad, no deja, a pesar de todo, de causar sorpresa si se considera que se trata del grupo de trabajadores menos reglamentado y formalizado. Un poco más de la mitad de los entrevistados declararon no pertenecer a ningún grupo que representara sus intereses, aunque cerca de una tercera parte de los mismos están afiliados a una organización independiente (como regla general, el grupo de presión arriba mencionado, la asociación *28 de Octubre*); en cambio, sólo un porcentaje mucho menor (únicamente 13%) declararon pertenecer a alguna asociación oficial.

En definitiva, si bien las condiciones laborales de los ambulantes pueden calificarse, en términos generales, como extremadamente precarias, los entrevistados de este grupo de trabajadores están afiliados, con mayor frecuencia que los mecánicos automotrices, que los fonderos y que los tiendistas, a un grupo de presión y, asimismo, a algún organismo de seguridad social. Tal resultado es sorprendente. Podría estar relacionado con ciertas especificidades de la ciudad de Puebla, como es la existencia de la organización independiente *UPVA 28 de Octubre* cuya historia a su vez refleja y está influenciada por las relaciones muy complicadas y complejas de políticas de exclusión y de inclusión del aparato político-oficial a nivel del Estado y del municipio.

Pero, por otro lado, muchas de las condiciones y características de los vendedores ambulantes estudiados en Puebla se pueden encontrar en forma semejante en otros lugares. El surgimiento masivo de este grupo ocupacional tiene antecedentes históricos y está ubicado en el contexto de cambios económicos, demográficos, etcétera, del desarrollo del mercado de trabajo en general y también con los conceptos de trabajo y empleo subjetivos prevalecientes en un país como México (Pries, 1996a). En muchas ciudades mexicanas, los vendedores ambulantes representan un grupo de alta actividad y conflictividad política. Hay relaciones sociales y políticas muy complejas y poco estudiadas *dentro y entre* las organizaciones de representación involucradas (como son los

diferentes departamentos de los ayuntamientos, los grupos del partido oficial como la CNOP/UNE, los organismos corporativo-oficiales como la CANACO, los partidos de oposición y las organizaciones de ambulantes mismas).

Tenemos que constatar que lejos de tratarse de un grupo marginal y marginalizado del mercado de trabajo y de los actores colectivos, los vendedores ambulantes representan un fenómeno "moderno" tanto en términos de grupo ocupacional como en términos de movimiento social-político. Podemos emitir la hipótesis de que son las "barreras de entrada" relativamente bajas que dejaron y dejan expandir tan drásticamente este sector y que es precisamente por la inestabilidad y los altos riesgos inherentes a sus condiciones laborales, que los ambulantes buscan cierta protección social y cierta representación de sus intereses.

Conclusiones

El análisis comparativo de los dos grupos de trabajadores por cuenta propia –los locatarios en mercados fijos y los vendedores ambulantes– señala que de ninguna forma se trata de estratos del mercado de trabajo "tradicionales" en el sentido de ser condenados a desaparecer. Es al revés, los dos grupos muestran una dinámica de crecimiento considerable. Las condiciones de trabajo y empleo, en lo general, son precarios en términos de salarios y de horas trabajadas –aunque aquí habría que matizar que en el grupo de los vendedores ambulantes hay variaciones muy acentuadas que, por ejemplo en términos de ingresos o de nivel de estudios, ponen a ciertos subgrupos de los ambulantes hasta arriba de todos los trabajadores asalariados estudiados.

Pero si consideramos la estabilidad en el empleo, medida por el promedio de empleos en toda su trayectoria laboral, nos encontramos con una menor inestabilidad que en los grupos de trabajadores asalariados (que no se puede explicar, por ejemplo, por la diferente composición por edades de los grupos estudiados). Otro hallazgo importante se refiere al grado de organización colectiva y de fuerza de representación y movilización. Hay que rechazar la idea de que los locatarios en mercados o los vendedores ambulantes sean grupos sociales marginados del sistema político y desprotegidos por no contar con sindicatos. En realidad, existen múltiples formas de representación y presión colectivas en los dos grupos.

Retomando las dos visiones científicas diferentes de los trabajadores por cuenta propia como grupo del mercado de trabajo y como posible actor coercitivo social, ni el enfoque *desarrollista-modernista*, ni la postura *tradicional-izquierdista* nos ayudan mucho a entender y explicar sociológicamente los fenómenos. Estas perspectivas subestiman y menosprecian a los grupos ocupacionales de los locatarios y de los ambulantes tanto como partes objetivamente importantes del mercado de trabajo, como en su función de capacidad de movilización social y actores colectivos.

En contra de estas visiones tenemos que advertir que los grupos aquí presentados representan un segmento del mercado de trabajo importante y no en vías de desaparición. Tenemos que aceptar que a corto y mediano plazo este tipo de actividades y de grupos sociales no va a desaparecer sino, a lo mejor, va a crecer aún. ¿En qué gran máquina de aspiradora queremos creer para poder suponer que estas actividades económicas y sus representantes sociales van a ser “chupados” rápidamente de la escena? ¿Va a ser el tan esperado “progreso” o “desarrollo” el que terminará con estos fenómenos molestos que de ninguna manera caben en el futuro “moderno”? ¿O estamos esperando la gran transformación o revolución social que –después de la caída del socialismo real existente– como el *deus ex machina* vuelva asalariados y obreros homogéneos a todos los “informales”?

La forma de enfocar esta parte de la realidad social que vive América Latina, tiene mucho que ver con nuestros *Standpunkte* y mucho indica que consciente y sistemáticamente tenemos que trazar un camino más allá de los dos enfoques mencionados. Tenemos que entender que las personas de este segmento del mercado de trabajo son sujetos individuales y actores colectivos que, en las condiciones de vida y empleo dadas, encontradas y forjadas a la vez, buscan y crean sus formas de reproducción material y social, de porvenir y satisfacciones.

Lejos de ser un grupo social “atrasado y tradicional”, “históricamente caduco”, “individualista y disperso”, “incapaz de convertirse en actor colectivo”, es aquí donde, de cierta forma, se practican y se viven las formas y las ideas no sólo de un mundo viejo, sino también de una sociedad nueva. Por ejemplo, la vida cotidiana y las formas de producción y de reproducción de los locatarios en mercados tienen muchos elementos y semejanzas con el anarco-sindicalismo, es decir, con el proyecto de la “libre unión de los productores autónomos”.

Los científicos sociales, *primero*, tenemos que aceptar el “hecho

social” de la existencia, persistencia y dinámica futura del trabajo por cuenta propia y de grupos ocupacionales como son los locatarios en mercados y los vendedores ambulantes. Esto no para justificar condiciones de trabajo y empleo precarias u obsoletas, sino simplemente para admitir lo que está pasando en la realidad social. *Segundo*, y con base en esto, tenemos que analizar y entender la complejidad y ambigüedad de estas realidades sociales que –para los individuos y grupos actuantes representan sus prácticas concretas de supervivencia y porvenir. Ni objetiva ni subjetivamente estos grupos ocupacionales se encuentran en el piso de una simple jerarquía con el trabajo formal-asalariado en el tope. Más bien, igual que el último, tienen lugares múltiples y contradictorios en un espacio social multidimensional.

Tercero, si aceptamos este acercamiento, podemos indagar por el “tesoro de lo utópico” que trasluce en estas prácticas de vida y laborales. En la tradición del filósofo Ernst Bloch podemos preguntarnos qué formas y sueños de una convivencia social alternativa se plasman en su vida cotidiana y nos pueden enriquecer en “aprender la esperanza” (Ernst Bloch en el prólogo a su libro *El principio de la esperanza*) como actitud y actividad de trazar nuevas líneas de pensamiento y de prácticas.

Tabla 1
Media y desviación estándar de variables escogidas
Variable “Edad”

	Media	Desviación estándar
Promedio total	33,8485	11,2859
Trabajadores por cuenta propia	36,3530	11,8665
Trabajadores asalariados	30,7532	9,6917
Mecánicos	34,9160	9,1906
Locatarios en mercados	38,7802	12,8609
Vendedores ambulantes	35,2142	13,6291
Fonderos/taqueros	35,3540	11,3655
Tienda de abarrotes	37,4416	11,9149
Obreros textiles	33,4137	11,5896
Obreros automotrices	29,7030	8,6515
Hombres	32,9466	10,7136
Mujeres	35,7046	12,2082

Variable "Años totales en sistema educativo"

	Media	Desviación estándar
Promedio total	8,3673	3,1746
Trabajadores por cuenta propia	8,1613	3,5810
Trabajadores asalariados	8,6209	2,5740
Mecánicos	9,0845	2,3924
Locatarios en mercados	7,1156	3,9074
Vendedores ambulantes	6,8992	3,8942
Fonderos/taqueros	7,7785	3,5330
Tienda de abarrotes	9,9352	3,1486
Obreros textiles	8,3149	2,3741
Obreros automotrices	8,7417	2,6465
Hombres	8,7842	2,8213
Mujeres	7,5037	3,6653

Variable "Número de empleos totales"

	Media	Desviación estándar
Promedio total	3,4008	2,0989
Trabajadores por cuenta propia	3,0458	1,9053
Trabajadores asalariados	3,8396	2,2441
Mecánicos	4,0000	2,4191
Locatarios en mercados	2,9273	2,2431
Vendedores ambulantes	2,5800	1,1445
Fonderos/taqueros	2,9038	1,6120
Tienda de abarrotes	2,7400	1,3969
Obreros textiles	3,6167	2,0092
Obreros automotrices	3,9276	2,3306
Hombres	3,7022	2,2492
Mujeres	2,7806	1,5843

Variable "Ingresos semanales en salarios mínimos"

	Media	Desviación estándar
Promedio total	4,1169	5,2415
Trabajadores por cuenta propia	4,9708	7,2161
Trabajadores asalariados	3,2548	1,1322
Mecánicos	5,4852	4,0234
Locatarios en mercados	3,7856	2,8088
Vendedores ambulantes	3,5871	2,5333
Fonderos/taqueros	6,3715	15,3530
Tienda de abarrotes	5,2727	2,5385
Obreros textiles	2,4030	,5373
Obreros automotrices	3,6048	1,1276
Hombres	4,2922	6,0669
Mujeres	3,6975	2,2360

Variable "Horas trabajadas semanales"

	Media	Desviación estándar
Promedio total	54,6521	13,4251
Trabajadores por cuenta propia	56,8174	16,6035
Trabajadores asalariados	51,9482	6,9737
Mecánicos	54,5962	11,0636
Locatarios en mercados	61,3333	16,0607
Vendedores ambulantes	51,5476	15,8656
Fonderos/taqueros	52,1875	14,5918
Tienda de abarrotes	63,6667	21,1130
Obreros textiles	52,1915	8,8383
Obreros automotrices	51,8699	6,2920
Hombres	54,2355	12,2972
Mujeres	55,5177	15,5212

Variable "Antigüedad en el último empleo" *Arbeitsverhältnis*

	Media	Desviación estándar
Promedio total	7,2234	7,8571
Trabajadores por cuenta propia	7,4274	7,4680
Trabajadores asalariados	6,9714	8,3238
Mecánicos	7,0775	5,6630
Locatarios en mercados	10,1687	9,8147
Vendedores ambulantes	5,2284	4,3487
Fonderos/taqueros	4,7446	5,1781
Tienda de abarrotes	9,7858	9,0517
Obreros textiles	10,1712	11,9132
Obreros automotrices	5,7083	5,9739
Hombres	7,3866	8,2148
Mujeres	6,8877	7,0778

Bibliografía

- Barbosa Cano, Manlio, *Los sistemas de intercambio ritual y comercial en la región poblano-tlaxcalteca*, México, Centro Regional Puebla-Tlaxcala del Instituto Nacional de Antropología e Historia, núm. 15, 1975.
- Barbosa Cano, Manlio, *Plan de ordenamiento espacial de la actividad comercial para la ciudad de Puebla*, Puebla, Centro Regional Puebla del Instituto Nacional de Antropología e Historia/Secretaría de Educación Pública, 1981.
- Büchtemann, Christoph/Quack, Sigrid, "Bridges" or "Traps"? *Non-Standard Forms of Employment in the Federal Republic of Germany. The case of Part-Time and Temporary Work*, Berlin, Wissenschaftszentrum (discussion paper FS I 89-6), 1989.
- Bueno C., Carmen, *Preparación y venta de comida fuera del hogar. Un estudio cualitativo de la ciudad de México*, México, El Colegio de México, 1988.
- Castillo Palma, Jaime, "El movimiento urbano popular en Puebla", en, Castillo Palma, Jaime (coord.), *Los movimientos sociales en Puebla*, Puebla, tomo 2, UAP, pp. 201-360, 1986.

- De la Garza, Enrique, L. Pries, *Work and Workers in the Social Change in Latin America*. En: *Current Sociology*, vol. 45, núm. 1, 1997.
- De Soto, Hernando (en colaboración con E. Gherzi y M. Ghibellini), *El otro sendero*, México, Diana (primera edición peruana 1986). 1987.
- DIAU/ICUAP, Departamento de Investigaciones Arquitectónicas y Urbanísticas de la Universidad Autónoma de Puebla, "La lucha de los vendedores ambulantes", *Cuadernos de debate sobre problemas urbanos*, Puebla, 1987.
- Dombois, R., L. Pries, "¿Necesita América Latina su propia sociología del trabajo?" en: *Revista Latinoamericana de Estudios de Trabajo*, México, vol. 1, pp. 97-132, 1995.
- Gormsen, Erdman, "Sistemas funcionales de intercambio urbano-rural de la región de Puebla-Tlaxcala", *Comunicaciones 7*, Fundación Alemana para la Investigación Científica, México, 1973.
- Lewis, Oscar, *Los hijos de Sánchez, autobiografía de una familia mexicana*, México, 1965.
- Mückenberger, Ulrich, *Die Krise des Normalarbeitsverhältnisses - hat das Arbeitsrecht noch Zukunft?* (La crisis de la relación normal de empleo -¿tiene un futuro el derecho laboral?), en *Zeitschrift für Sozialreform*, núm. 7 y 8, 1985.
- Pries, L., *Hacia una Sociología del Empleo* (Tres ensayos), Puebla: El Colegio de Puebla, 1992.
- ———, "Conceptos de trabajo, mercados de trabajo y proyectos biográfico-laborales". En: De la Garza, Enrique/de la O.M., María Eugenia/Melgoza, Javier (Ed.), *Cultura obrera en México-Balance y perspectivas*, México, CONACULTA, 1996a.
- ———, Teoría sociológica del mercado de trabajo, en *Revista Iztapalapa*, México, vol. 17, 1996b.
- ———, *Wege und Visionen von Erwerbsarbeit in semi-industrialisierten Ländern. Erwerbsverläufe und Arbeitsorientierungen abhängig und selbständig Beschäftigter in Mexiko* (Vías y visiones de trabajo en un país semi-industrializado. Trayectorias y conceptos de empleo de trabajadores asalariados y por cuenta propia en México). Frankfurt a.M./Berlín/Bern/New York/Paris/Wien: Peter Lang Verlag (en vías de publicación), 1997.

Anexo sobre la metodología de la investigación empírica

Se realizó una encuesta estandarizada de preguntas cerradas y abiertas a un total de aproximadamente 500 personas. Con la muestra aplicada no se intentó representatividad estadística de la PEA, sino un contraste máximo según ciertos criterios importantes en el contexto teórico-científico de la investigación. Se definieron así siete *campos de investigación* de los que se seleccionaron las personas a encuestar, entre éstos, dos campos de trabajo asalariado y cinco campos de trabajo por cuenta propia:

- 1) Pequeños talleres mecánicos como ejemplo de “trabajo por cuenta propia” que requieren no tanto dinero pero sí calificación, experiencia técnica, y que está dominado por hombres.
- 2) Locatarios en mercados como campo de “trabajo por cuenta propia”, que requieren ciertas relaciones sociales y dinero para entrar pero –según las mercancías comercializadas– no tanta experiencia profesional, y donde trabajan tanto hombres como mujeres.
- 3) Vendedores ambulantes como “trabajadores por cuenta propia”, que casi no tienen barreras de entrada a sus actividades ni necesitan muchos conocimientos técnicos-profesionales, y donde también se encuentran personas de ambos sexos.
- 4) Fondas y taquerías como campo de “trabajo por cuenta propia”, dominado por mujeres, con cierto nivel de requerimientos de conocimientos, experiencias y de dinero.
- 5) Tiendas pequeñas (de abarrotes, etcétera) como campo de “trabajo por cuenta propia”, con una inversión necesaria relativamente alta.
- 6) La industria automotriz como ejemplo de “trabajo asalariado-formal”, en fábricas grandes, primordialmente modernas y transnacionales.
- 7) La industria textil como campo de “trabajo asalariado-formal”, en unidades sobre todo de propiedad nacional, con una gama amplia de instalaciones desde muy atrasadas hasta muy modernas, y de tamaños muy variados.

Con base en la definición de estos siete "campos de investigación" se seleccionaron las "unidades de las encuestas": una empresa automotriz, siete fábricas textiles (que difieren según tamaño, edad y nivel tecnológico de las instalaciones), y varias zonas y mercados dentro de la ciudad de Puebla que se distinguen según su historia local, su organización política y los estratos sociales que viven en los alrededores. Dentro de estas "unidades de las encuestas" se buscó aleatoriamente a las personas dispuestas a una entrevista, cuidando durante el trabajo de campo cierta equidistribución de los entrevistados por su edad, desde los 20 años en adelante. Como personas a encuestar solamente se admitieron obreros asalariados por un lado, y trabajadores por cuenta propia por el otro. Estos últimos se definieron como los dueños o los arrendadores del espacio físico y de las instalaciones, siempre y cuando ellos mismos intervinieran propiamente en el proceso productivo y la unidad económica no empleara muchas personas. No considerábamos como trabajadores por cuenta propia a quienes reciben un salario fijo-estable por alguien, pero si considerábamos como trabajadores por cuenta propia a quienes trabajan a comisión o pagan una cuota fija, siempre y cuando ellos mismos se encargaran del negocio.

El cuestionario se elaboró con base en los de la investigación de Muñoz/Oliveira/Stern (1977) y de una gran encuesta sobre "trayectorias de vida" realizada en Alemania (Mayer/Brückner, 1989). Participaron en el levantamiento de las encuestas estudiantes de la Escuela de Economía y del Colegio de Antropología de la UAP, los cuales, en su mayoría ya habían participado en una prueba piloto del cuestionario. Las encuestas se levantaron desde septiembre de 1990 hasta abril de 1991, en promedio duraron 70 minutos y la edad promedio de los encuestados es de 33 años.

Dos veces se controló la consistencia interna de las encuestas ("edición", sobre todo por contradicciones en los tiempos, datos muy poco probables, etcétera). Cuando fue necesario, las dudas se aclararon con el entrevistador y/o el entrevistado. Cuando eso no fue posible, y quedaron fuertes dudas, se excluyó la encuesta. Así se obtuvo un total de 477 encuestas válidas que se codificaron dos veces antes de meter los datos a la computadora (mediante el subprograma *data entry* del paquete SPSS). Después de otros controles de los datos por medio del SPSS, una primera parte del procesamiento de los datos se efectuó en el *Max-Planck-Institut für Bildungsforschung* (Instituto Max Planck para Desarrollo Humano y Educación) en Berlín.