

Crisis y comercio domiciliario en México

*Fernando Cortés**
Marcela Benites

Introducción

LA PRESENCIA DE ACTIVIDADES ECONÓMICAS que se organizan al margen de la típica relación capital/trabajo en países capitalistas como los nuestros, ha sido objeto de constante discusión en el ámbito intelectual latinoamericano.

Hay una corriente marxista que, inspirada en el capítulo XXIII de *El Capital*, maneja la hipótesis de que en su proceso de desarrollo el sistema capitalista arrasa, de manera inexorable, con el conjunto de relaciones sociales de producción que no se organizan sobre la compraventa de fuerza de trabajo.

A partir de las teorías del desarrollo también se infiere la tendencia a la desaparición de actividades no típicamente capitalistas. La teoría de la marginalidad ecológica (Desal) —que se vincula estrechamente a la teoría de la modernización— considera que en el proceso de desarrollo los sectores tradicionales tenderían a ser “integrados” al sector moderno.¹ Esta idea justifica la acción social tendiente a transformar al hombre marginal en un hombre moderno y por esta vía alcanzar la meta del desarrollo autosostenido.²

* El autor agradece el apoyo que recibió para este trabajo de la beca C.B. Smith a través del Institute of Latin American Studies de la University of Texas at Austin. Ambos autores agradecen los comentarios de Rosa María Rubalcava.

¹ Desal, *Marginalidad en América Latina: un ensayo de diagnóstico*, Barcelona, Herder, 1969. Jorge Giusti, *Organización y participación popular en Chile: El mito del hombre marginal*. Buenos Aires, Ediciones Flacso, 1973.

² W. Rostow, *Las etapas del crecimiento económico: un manifiesto no comunista*, México, Fondo de Cultura Económica, 1960.

La marginalidad económica, en el marco de la teoría de la dependencia, plantea que en el proceso de desarrollo de las economías capitalistas dependientes algunas actividades que fueron centrales en el modelo de acumulación pasan a ser marginales y constituyen lo que algunos autores llamaron el “polo marginal” o “masa marginal”.³

Algunas líneas teóricas desarrolladas en torno a la informalidad también suponen la tendencia a la desaparición de las formas simples de producción.

El Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC), señala que el sector informal se origina en la escasa dinámica del sector capitalista moderno para absorber fuerza de trabajo; de allí la existencia de actividades atrasadas-tradicionales-no capitalistas que todavía subsisten por el lento desarrollo del sistema.⁴ La conclusión inmediata de este razonamiento es que, en la medida en que el sector formal crezca y se dinamice, tenderá a desaparecer el informal. Cuando ello ocurra estos países habrán alcanzado su madurez social.

Para la postura neoliberal, las actividades económicas informales son desempeñadas por capitalistas potenciales que no pueden realizarlas a cabalidad porque el sistema legal vigente y el estado lo impide.⁵

Los neomarxistas muestran sorpresa ante la presencia de este tipo de actividades en los países más desarrollados del orbe. La “perplejidad surge del inesperado comportamiento del fenómeno en la fase expansiva del capitalismo en relación con las previsiones de la teoría”:⁶ la tendencia teóricamente esperada (desaparición de este

³ Aníbal Quijano, “Redefinición de la dependencia y proceso de marginalización en América Latina”, CEPAL, mimeo., 1969, José Nun, “Superpoblación relativa, ejército industrial de reserva y masa marginal”, *Revista Latinoamericana de Ciencias Sociales*, núm. 2, julio de 1969.

⁴ Jaime Mezzera, “Abundancia como efecto de escasez, oferta y demanda en el mercado laboral urbano” en *Nueva Sociedad*, núm. 90, julio-agosto de 1987. Víctor Tokman, “Dinámica del mercado de trabajo urbano; el sector informal urbano en América Latina”, en Rubén Katzman y José Luis Reyna (comps.), *Fuerza de trabajo y movimientos laborales en América Latina*, México, El Colegio de México, 1979.

⁵ Hernando de Soto, *El otro sendero. La revolución informal*, México, Diana, 1987.

⁶ Fernando Cortés, “La informalidad del sector informal”, en A. Portes y otros, *Economía del rebusque*, Cuadernos de Ciencias Sociales, núm. 16, julio de 1988, p. 81.

tipo de actividades en la medida que avanza el capitalismo) parece revertirse.⁷

De lo anterior se deriva que un amplio espectro de enfoques teóricos sobre el tema comparten la idea de que el desarrollo socioeconómico pasa por encima de las actividades económicas simples o informales.

Las investigaciones realizadas en América Latina muestran, por un lado, la coexistencia de actividades capitalistas y no típicamente capitalistas (lo que podría explicarse por el retardo de estos países en transitar por el camino del desarrollo) y, por otro, que el rápido desarrollo del capitalismo y del proceso de acumulación interna a la vez que destruye formas simples de producción las crea y recrea. El mismo sistema en su proceso de expansión ofrece los “espacios” —generalmente en los intersticios de la estructura económica— donde se insertan este tipo de actividades.⁸

Sin embargo, a partir de los mismos hallazgos empíricos, las interpretaciones difieren respecto al papel que cumplen estas actividades en la dinámica del capitalismo. Para unos, éstas son funcionales al proceso de acumulación;⁹ para otros, su aporte es nulo o escaso,¹⁰ y para los restantes desempeñan un papel importante en la reproducción de las clases sociales y, por lo tanto, en la reproducción de la sociedad capitalista.¹¹

En México la presencia de este tipo de actividades no es ajena a la estructura productiva.¹² En particular, las investigaciones mues-

⁷ Manuel Castells y Alejandro Portes, “World underneath: the origins dynamics and effects of the informal sector economy”, escrito para ser leído en la Conference Study the Informal Sector, Harper’s Ferry, West Virginia, 2-6 october, 1986.

⁸ Elizabeth Jelín, “Formas de organización económica y estructura ocupacional” en *Desarrollo Económico*, vol. 14, núm. 53, abril-junio de 1974. Paulo Renato Souza, *Emprego, salario e pobreza*, São Paulo, Ed. Fundação de Desenvolvimento de UNICAMP, 1980.

⁹ Francisco de Oliveira, “La economía brasileña: crítica a la razón dualista”, en *El Trimestre Económico*, vol. XI (2), núm. 158, abril-junio de 1983. Diego Palma, *La informalidad, lo popular y el cambio social*, Cuadernos Desco, núm. 8, 1987.

¹⁰ Paulo Renato de Souza, *op. cit.*

¹¹ José Riginaldo Prandi, *O trabalhador por conta propria sob o capital*, São Paulo, Símbolo (Coleção Ensaio e Memoria 14), 1978.

¹² Margulis dice: “La formación mexicana es homogeneizada por el capitalismo que impone su racionalidad al sistema en un conjunto, pero en su interior operan sectores cuyas condiciones y relaciones de producción no son capitalistas”, véase Mario Margulis, “Reproducción social de la vida y reproducción social del capital” en *Nueva Antropología*, año IV, núm. 13-14, 1980.

tran que el sector comercio contiene la mayor proporción de trabajadores insertos en relaciones no típicamente capitalistas en toda la economía,¹³ los cuales se desempeñan en actividades de venta al menudeo, ya sea en estanquillos o pequeños locales coloquialmente llamados *changarros*, o bien en la calle y aun en forma ambulante.

Estos negocios llenan un espacio económico y proporcionan un conjunto de servicios complementarios como: vender una diversidad de productos —a veces con un sobreprecio que el cliente está dispuesto a pagar—; vender en pequeñas cantidades (hasta 1/8 de kilo de algún producto),¹⁴ y ofrecer productos en establecimientos cercanos a las casas en horarios flexibles.¹⁵

En este trabajo argumentaremos que la forma simple de producción “pequeño comercio” mantiene una relación funcional inversa con la dinámica de la actividad productiva: en la medida en que se contrae la actividad del sector formal tiende a crecer el pequeño comercio por encima de su tasa histórica. Esto se debería a que abrir un “pequeño changarro” constituye una de las posibles estrategias de vida al alcance de las unidades domésticas con escasos recursos económicos.

Nótese que este planteamiento no sostiene que éste sería el único camino por el cual se crean pequeños negocios informales. Ya está bien documentado, por lo menos en lo que se refiere a la investigación en América Latina, que el avance del sector formal, capitalista, no sólo destruye sino que también crea espacios para las actividades económicas llamadas informales.

La dinámica del número de establecimientos

En este trabajo se analizan las condiciones —familiares y de mercado— en que las unidades domésticas optan por hacer uso de su propia fuerza de trabajo, en la forma de trabajo por cuenta propia, instalando un pequeño negocio.

¹³ Humberto Muñoz, Orlandina de Oliveira y Claudio Stern, *Migración y desigualdad social en la ciudad de México*, México, El Colegio de México-UNAM, segunda edición, 1981.

¹⁴ En sectores populares, que es donde con mayor frecuencia se ubican este tipo de negocios, se observan clientelas de bajos ingresos.

¹⁵ OIT-Prealc, “Comercio informal en una comuna de Santiago”, *Investigaciones sobre empleo*, núm. 11, 1978, Jorge Alonso (ed.) “El disfraz de los pequeños comercios”, en *Lucha urbana y acumulación de capital*, México, Ediciones de la Casa Chata, núm. 12, 1980.

El tamaño de la familia mantiene una relación estrecha con el volumen de necesidades que debe satisfacer en su reproducción cotidiana. En conjunto con la estructura por edad y sexo, las normas sociales imperantes también determinan la fuerza de trabajo potencial o disponible.¹⁶ Esta última es un recurso con el cual cuenta el grupo doméstico y que puede movilizar total o parcialmente ante cualquier eventualidad.

Las condiciones económicas en que se desenvuelven los grupos domésticos dependen de su capacidad para producir y adquirir satisfactores y de la situación económica global de la sociedad. Esta capacidad se relaciona con la producción doméstica¹⁷ y con el flujo de ingreso que aportan sus miembros. La investigación empírica realizada en México muestra que la condición laboral del jefe proporciona una buena aproximación a la economía familiar.¹⁸

El estado de la economía determina en gran medida las posibilidades que ofrecen los mercados (de bienes y de trabajo) a los grupos domésticos.¹⁹ Una caracterización de la evolución de la economía que ya hemos utilizado antes²⁰ distingue los periodos: i) crecimiento estabilizador que va desde la década de los cincuenta hasta 1971;²¹ ii) estancamiento entre 1972 y 1977 en que los sala-

¹⁶ Fernando Cortés y Óscar Cuéllar, "Una discusión sobre el concepto de campesino: de los individuos a las relaciones", *Revista Paraguaya de Sociología*, año 25, núm. 71, enero-abril, 1988.

¹⁷ Beatriz Selva, "Modalidades del trabajo femenino en San Felipe del Agua, Oaxaca", tesis de maestría Flacso-México, 1986; Mercedes Blanco, "Condiciones de trabajo doméstico y asalariado en dos grupos de mujeres pertenecientes a sectores medios de la Ciudad de México", tesis de maestría, Flacso-México, 1986.

¹⁸ Brígida García, Humberto Muñoz y Orlandina de Oliveira, *Hogares y trabajadores*, México, El Colegio de México-UNAM, 1982. Óscar Cuéllar, "Balance, reproducción y oferta de fuerza de trabajo familiar", en Fernando Cortés y Óscar Cuéllar (comps.), *Crisis y reproducción en los pequeños comerciantes del sector informal*, México, Porrúa-UNAM-Flacso (en prensa).

¹⁹ Adam Przeworski, "La teoría sociológica y el estudio de la población. Reflexiones sobre el trabajo de la Comisión de Población de Clacso", en *Reflexiones teórico metodológicas sobre investigaciones de población*, México, El Colegio de México-Clacso, 1982.

²⁰ Marcela Benites y Fernando Cortés, "La heterogeneidad de los pequeños comerciantes: un estudio sobre movilidad ocupacional", en Fernando Cortés y Óscar Cuéllar (comps.), *Crisis y reproducción social. Los comerciantes del sector informal*, Miguel A. Porrúa/Flacso, 1990.

²¹ Hay un cierto grado de arbitrariedad al poner límites en una periodización. Puede llamar la atención que en la que proponemos se use como indicador del comienzo del segundo periodo 1972 y no 1971 o 1970, y 1983 en lugar 1982 para marcar el inicio de la crisis. Este corrimiento hacia arriba, con respecto a lo que es

rios y la participación de éstos en el producto aumenta lenta pero sostenidamente, a la vez que la tasa de desocupación se mantiene en niveles altos aunque fluctuante; *iii*) auge petrolero, 1978 a 1982, donde aumentaron levemente los salarios y la participación de éstos en el producto interno bruto a la vez que se produce una fuerte caída de la tasa de desocupación, y *iv*) los años de crisis, 1983 a 1987, durante los cuales se producen bajas violentas en los salarios reales y en la participación de las remuneraciones al trabajo en el producto; un aumento fuerte de las tasas de desocupación al comienzo del periodo con una posterior caída a niveles bajos.

La investigación de terreno se hizo en el valle de Toluca, estado de México, entre los meses de enero y marzo de 1988. En esta entidad federativa el comercio es un importante sector de la economía. En 1980 —junto con restaurantes y hoteles— fue el principal renglón para la economía estatal en cuanto a su contribución al PIB (23.7%) y se ubicó en el cuarto lugar en relación con la PEA ocupada en la entidad.²²

En los últimos años esta actividad ha experimentado un crecimiento importante que se atribuye a la situación de crisis que vive el país, que estaría afectando la demanda de fuerza de trabajo. La información recabada avala esta idea. Se encontró que en la zona estudiada hubo un importante incremento en el número de establecimientos dedicados al pequeño comercio. En particular, los pequeños establecimientos puestos en funcionamiento a partir de 1983 y que aún se encontraban abiertos en febrero-marzo de 1988 (fecha del trabajo de terreno) corresponden a 42.5% de la muestra. Este crecimiento se hace más nítido si se realiza un corte en el tiempo distinguiendo por periodos de estabilidad y de crisis (cuadro 1).

La distribución y el promedio de negocios abiertos podría llevar a concluir, apresuradamente, que la tendencia observada se explica por la crisis que ha aquejado a la economía mexicana a partir de 1982. Sin embargo, la información da cuenta de los negocios que sobreviven, es decir, no incluye aquellos que abrieron y cerraron en el periodo que va desde 1925 (fecha de apertura del changarro más antiguo en la muestra) hasta comienzos de 1988.

Esta distribución puede ser explicada a través de un modelo es-

habitual en la investigación social mexicana, se justifica porque nuestro interés está en el impacto de las condiciones económicas sobre el funcionamiento de las economías domésticas, y es plausible suponer que sus efectos son observables con retardo.

²² Sistema de Cuentas Nacionales, Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, *Estructura económica del estado de México*, México, 1987, p. 29.

Cuadro 1

Número de establecimientos puestos en funcionamiento
en las diferentes fases del ciclo económico

<i>Ciclo económico</i>	<i>Número</i>	<i>Porcentaje</i>	<i>Promedio por año</i>
Estabilidad (Hasta 1971)	49	24.5	1.0
Estancamiento (1972-1977)	24	12.0	4.0
Auge petrolero (1978-1982)	42	21.0	8.4
Crisis (1983-1988)	85	42.5	17.0
Total	200	100.0	

tadístico simple según el cual nada ha cambiado. Supóngase que se abre un número constante de establecimientos cada año y las probabilidades de cierre después de un año, dos años, etc., se mantienen constantes; entonces, al observar la distribución de los negocios años después, se encontraría más cargada hacia los periodos más recientes, tal como los datos del cuadro 1.

Para controlar el efecto de este factor se dividió la población estudiada en dos grupos que estarían igualmente afectados por la mortalidad de los establecimientos. A partir de esta idea, se conformó uno con las unidades en que el jefe no trabajaba al momento de abrir (sea porque estaba cesante o porque ingresó directamente a la actividad), y otro formado por aquellas en la que el jefe continúa trabajando al momento de abrir el negocio. Por otra parte, se procedió a unir en una sola categoría los periodos de estancamiento y crisis y en otra los de estabilidad y auge.

La columna de totales del cuadro 2 podría interpretarse como la resultante de la operación de dos mecanismos estadísticos de sentido opuesto: el menor número de años en la categoría crisis tendería a producir menos establecimientos en ésta que en la de estabili-

Cuadro 2

Establecimientos abiertos según la condición del jefe al momento de la instalación por época de apertura del negocio

<i>Época de apertura</i>	<i>Condición laboral del jefe a la instalación</i>		<i>Total</i>
	<i>No trabaja</i>	<i>Trabaja</i>	
Estabilidad	76 (49.0)	15 (33.3)	91 (45.5)
Crisis	79 (51.0)	30 (66.7)	109 (55.5)
Total	155 (77.5)	45 (22.5)	200 (100.0)

dad, pero el mecanismo estadístico expuesto antes iría en sentido contrario. De esta manera se podría concluir que el segundo tiene mayor fuerza que el primero.

Sin embargo, estas explicaciones no son consistentes con la información que se desprende del examen de la distribución dentro de cada grupo. El número de negocios abiertos por las unidades domésticas cuyos jefes no abandonan su trabajo (generalmente tienen un trabajo remunerado)²³ es mayor en un 100% en crisis que en estabilidad, a diferencia de los grupos domésticos, cuyos jefes no trabajaban, en que el número de negocios prácticamente no se modifica.

Este resultado podría interpretarse como indicio de un fuerte impacto de la crisis sobre la economía de las unidades domésticas que tienen jefes que perciben ingresos por la venta de su fuerza de trabajo, contextos en los que, generalmente, quien trabaja por cuenta propia es la mujer.

En las unidades con jefe que se dedica a las actividades por cuenta propia la instalación de los negocios se realiza independien-

²³ La mayoría de los jefes que continúan trabajando son asalariados ocupados en la industria; en menor proporción están los que trabajan por cuenta propia que tienen otro negocio o se dedican a la agricultura.

temente del ciclo económico, es decir, abren en cualquier momento. Se trataría de jefes que abandonan el mercado laboral (expulsados o por su voluntad) y de los que ingresan directamente a la actividad (porque no logran un trabajo remunerado o porque no lo buscan).²⁴ En estos contextos quien atiende el negocio algunas veces es el varón, otras la mujer, o bien ambos.

Hasta aquí, la información permite afirmar que se abren proporcionalmente más negocios en épocas de crisis que en los de estabilidad y que al parecer son las familias con jefes que venden su fuerza de trabajo las que tienen una mayor propensión a instalarlos.

El análisis realizado sólo toma en cuenta las determinantes económicas que tienen incidencia sobre la iniciación de la actividad por cuenta propia. Corresponde ahora incorporar la dimensión socio-demográfica.

El pequeño comercio como estrategia de reproducción

Es conocida la importancia de la unidad doméstica como unidad de análisis. En este ámbito se estructuran diferentes procesos sociales relacionados con la reproducción social de la población.

La familia o unidad doméstica es concebida como un conjunto organizado de relaciones sociales y económicas con propósitos definidos, uno de los cuales es asegurar la reproducción de sus miembros. Entre otros debe satisfacer el objetivo de proporcionar un “nivel de vida adecuado” ligado a los estándares culturalmente establecidos.²⁵ Se le caracteriza por una dimensión sociodemográfica y una económica.²⁶ La interacción de los rasgos que contiene cada dimensión condicionan las *necesidades sociales* y los *recursos* a los que puede acceder la unidad para lograr su reproducción. La definición de las necesidades va cambiando de acuerdo con el régimen demográfico y se relaciona con el conjunto de bienes y servicios que requiere. Los recursos con que cuenta la unidad los conforman la fuerza de trabajo disponible y los ingresos —monetarios

²⁴ Marcela Benites y Fernando Cortés, *op. cit.*

²⁵ Elizabeth Jelin, *Familia y unidad doméstica: mundo público y vida privada*, Buenos Aires, Centro de Estudios de Estado y Sociedad (CEDES), s/f. Óscar Cuéllar, *op. cit.*

²⁶ Brígida García, Humberto Muñoz y Orlandina de Oliveira, “Familia y trabajo en México y Brasil”, en *Estudios Sociológicos*, vol. 1, núm. 3, septiembre-diciembre, 1983, pp. 487-507.

o no, de sus miembros activos— que permiten la obtención de los satisfactores.²⁷

El desequilibrio en la relación necesidades-recursos lleva a la familia a desarrollar un conjunto de prácticas en forma de relaciones sociales —estrategias de vida— para continuar su proceso de reproducción social (cotidiana y generacional y de la fuerza de trabajo).

Las manifestaciones empíricas de estas prácticas sociales son diversas: uso de la fuerza de trabajo (venta en el mercado, trabajo por cuenta propia, trabajo doméstico); uso de los servicios estatales (salud, seguridad social, etc.); uso de redes de solidaridad y redes familiares.²⁸

La implementación de las estrategias de vida en los grupos sociales que cuentan básicamente con su fuerza de trabajo, depende de las características sociodemográficas y económicas del nivel micro de la unidad, por un lado, y de las características del nivel macro social en que está inserta.²⁹ Las estrategias se estructuran teniendo en cuenta la relación entre estos dos niveles.

En el plano de la teoría se han distinguido dos situaciones típicas dentro de las unidades domésticas para aprehender las estrategias de reproducción:

primera, si el ingreso del jefe (o familiar) es suficientemente alto para la satisfacción de las necesidades, la probabilidad de que la mujer (o los menores) trabajen disminuye, y, segunda, si los ingresos son bajos, insuficientes para la manutención y reproducción del grupo, el colectivo se ve en la situación de disponer de los miembros aptos o aumentar el número de miembros que envía al mercado de trabajo —seguramente ordenando su salida en función de pautas valóricas, que determinan el número y la secuencia en que entran los miembros al mercado de trabajo y el tipo de inserción—, y de las características de la demanda; o implementar algún tipo de actividad económica que le genere los ingresos para su reproducción social.³⁰

Estas situaciones suponen la existencia de un flujo de ingresos regular en la unidad doméstica; pero puede presentarse una tercera

²⁷ Fernando Cortés y Óscar Cuéllar, "Una discusión...", *op. cit.*; Brígida García, Humberto Muñoz y Orlandina de Oliveira, *Hogares y...*, *op. cit.*

²⁸ Larissa Lomnitz, *Cómo sobreviven los marginados*, México, Siglo XXI, 1975.

²⁹ Elizabeth Jelin, *op. cit.*, p. 25.

³⁰ Óscar Cuéllar, *op. cit.*, p. 17.

situación donde los ingresos son inexistentes, es decir, donde el jefe y los miembros aptos no desempeñan ninguna actividad que los genere, sea porque el jefe fue despedido (y no desea volver a ser asalariado, o puede estar a la espera de un trabajo), porque decidió abandonar el trabajo, o porque sencillamente quiere trabajar por cuenta propia. En este contexto, el colectivo implementará alguna actividad económica que le permita obtener los satisfactores requeridos para reproducirse socialmente.

Lo anterior lleva a señalar que la implementación de estrategias de vida está en función de las necesidades sociales de los miembros de la unidad, de los recursos que posee, de sus rasgos sociodemográficos y de las opciones que le ofrece el nivel macroestructural.

Para el caso de las familias mexicanas, y específicamente las de la zona sur del valle de Toluca, la conceptualización presentada permite orientar la investigación hacia el papel que desempeñan las determinantes sociodemográficas en la instalación de un pequeño comercio como estrategia de reproducción. Se espera mostrar diferentes contextos domésticos que se ajustarían a las situaciones descritas.

Para reconstruir y analizar las condiciones económicas y familiares de apertura del negocio, tomamos el tamaño de la familia³¹ como un indicador del monto de las necesidades del colectivo; la fuerza de trabajo potencial³² como indicador de los recursos que posee la unidad; la condición laboral precedente del jefe³³ como indicador de la situación económica familiar, y, finalmente, la época de apertura del negocio³⁴ (ciclos económicos) como indicador macroeconómico.³⁵

En el cuadro 3 se puede apreciar la relación que se establece

³¹ Esta variable se define como la suma de todos los miembros que viven en la unidad. Categorías: pequeña, hasta cuatro miembros; grande, más de cuatro miembros.

³² Construida a partir de la suma de todos los miembros de 12 y más años en la unidad. Categorías: poca, hasta tres miembros; mucha, más de tres miembros.

³³ Construida a partir de la situación ocupacional del jefe de la unidad al momento de apertura del pequeño comercio. Categorías: trabaja: desempeña una actividad remunerada; no trabaja: no desempeña ninguna actividad remunerada.

³⁴ Se construyó con base en el año de apertura del negocio, teniendo en cuenta los periodos económicos del país. Categorías: estabilidad: hasta 1971 y 1978-1982; Crisis: 1972-1977 y 1983 en adelante.

³⁵ En el anexo se presenta el modelo estadístico que se utilizó para analizar la relación conjunta entre las variables. En el texto se exponen los resultados en tablas de contingencia.

Cuadro 3

Fuerza de trabajo potencial de las unidades domésticas según la condición laboral del jefe al momento de la apertura del negocio

<i>Condición laboral del jefe</i>	<i>Fuerza de trabajo potencial</i>		<i>Total</i>
	<i>Poca</i>	<i>Mucha</i>	
No trabaja	130 82.8	25 58.1	155 77.5
Trabaja	27 17.2	18 41.9	45 22.5
Total	157 (100.0) 78.5	43 (100.0) 21.5	200 100.0

entre la situación laboral del jefe al momento de abrir el negocio y la cantidad de fuerza de trabajo potencial que posee la unidad.

Este cuadro permite identificar comportamientos diferenciales en relación con la apertura del pequeño comercio. Entre las unidades que tienen poca fuerza de trabajo potencial preferentemente abren los negocios las que tienen jefe fuera de la actividad remunerada (82.8%); el porcentaje correspondiente es significativamente menor para las familias que tienen mucha fuerza de trabajo potencial (58.1%).

Los grupos domésticos que tienen limitaciones en su principal recurso (su fuerza de trabajo), cuyo jefe no está trabajando, recurren con más frecuencia a abrir un changarro en años de estabilidad que aquellos que tienen abundancia de miembros en edad activa. Sería erróneo sostener, sobre la base de esta información, que los jefes desempleados de los hogares con poca fuerza de trabajo potencial entran a la informalidad como una forma de garantizar la reproducción de su núcleo doméstico. En la categoría "no tra-

baja" se mezclan desempleados con personas cuyo primer trabajo es el de "cuenta propia". Es posible que entre los 130 hogares de la primera casilla del cuadro haya una proporción no despreciable de sujetos que siguieron esa estrategia; sin embargo, hay una cantidad no determinada de jefes que tomaron esa actividad como una opción de reproducción, o hay quienes deciden vender su fuerza de trabajo en el mercado. Lamentablemente la información disponible no nos permite separarlos.

Ya se había sostenido que en la decisión de abrir un pequeño negocio se conjugan las condiciones económicas globales con los recursos con que cuentan las familias (económicos y sociodemográficos). En la sección anterior se concluyó que las crisis en comparación con los periodos de estabilidad o crecimiento crean condiciones favorables para que las familias ingresen a la actividad por cuenta propia. Corresponde ahora examinar la relación al considerar simultáneamente los factores intra y extra domésticos (cuadro 4).

Cuadro 4

Fuerza de trabajo potencial de las unidades domésticas,
según condición laboral del jefe al momento de la instalación
del negocio por época de apertura

<i>Condición laboral del jefe</i>	<i>Época de estabilidad</i>			<i>Época de crisis</i>			
	<i>Fuerza de trabajo potencial</i>			<i>Condición laboral del jefe</i>	<i>Fuerza de trabajo potencial</i>		
	<i>Poca</i>	<i>Mucha</i>	<i>Total</i>		<i>Poca</i>	<i>Mucha</i>	<i>Total</i>
No trabaja	69 85.2	7 70.0	76 83.5	No trabaja	61 80.3	18 54.5	79 72.5
Trabaja	12 14.8	3 30.0	15 16.5	Trabaja	15 19.7	15 45.5	30 27.5
Total	81 89.0	10 11.0	91 100.0	Total	76 69.7	33 30.3	109 100.0

La relación entre fuerza de trabajo potencial y situación laboral del jefe al momento de abrir el negocio se debilita en épocas de estabilidad y fortifica en las de crisis. Esto podría significar que en los años en que las condiciones económicas globales “hacen la vida menos difícil” la decisión de abrir un negocio tiene más que ver con la condición laboral del jefe (83.5% de los jefes que no trabajaban abrieron el negocio en épocas de estabilidad) que con la disponibilidad de fuerza de trabajo. Por el contrario, la decisión de abrir negocios en épocas de crisis depende de la conjugación de las determinantes familiares, económicas y demográficas.

Una característica de la información que se debe resaltar es que en los años de crisis aumenta la proporción de negocios abiertos por jefes que desempeñan un trabajo remunerado sin que lo abandonen, en relación con los años de estabilidad. La combinación de jefe que percibe un ingreso por una actividad ajena al changarro con una cuenta propia distinto al jefe (normalmente la mujer), adquiere una ligera coloración de estrategia de vida, que se carga un poco más al constatar que se utiliza más frecuentemente durante las crisis y se perfila aún más cuando la siguen los grupos domésticos que tienen mayor cantidad de fuerza de trabajo potencial.

La evidencia anterior proporciona apoyo empírico en favor de la hipótesis de que la apertura del negocio está en estrecha relación con el monto de las necesidades-recursos dentro de la unidad doméstica: en las unidades donde el jefe continúa con su trabajo, la apertura del negocio se presenta como una estrategia para complementar sus ingresos —posiblemente bajos— que hace posible mantener o mejorar su nivel de vida. El recurso que le permite seguir este camino es la disponibilidad de fuerza de trabajo en edad activa que se incorpora económicamente como cuenta propia para atender el pequeño negocio.

En cambio, en las unidades donde el jefe o los miembros aptos no trabajan o no perciben ningún tipo de ingresos y donde la fuerza de trabajo es escasa, la relación necesidades-recursos tendería a ser negativa. En este contexto el grupo familiar implementa algún tipo de actividad —como el pequeño comercio— que le genere los ingresos para continuar su reproducción cotidiana y generacional; de allí que no haya relación entre situación laboral y época de apertura.

Se sabe que la evolución demográfica del grupo doméstico se encuentra en la base de la evolución y cambio de las necesidades y de la fuerza de trabajo disponible. Por lo tanto, se debe observar una estrecha relación entre el principal recurso familiar, su fuerza

de trabajo potencial, y el tamaño del grupo doméstico (cuadro 5).

La relación entre ambas variables resulta relativamente trivial: los grupos domésticos pequeños sólo pueden tener poca fuerza de trabajo potencial, no así los grandes. Sin embargo, hay que tomar en cuenta que se debe, en parte, a los puntos de corte con los cuales se definieron las categorías en ambas variables, y en parte a que las unidades domésticas pequeñas se encuentran en las primeras etapas del ciclo de vida familiar. Las unidades domésticas grandes se encuentran en etapas más avanzadas.

Cuadro 5

Fuerza de trabajo potencial en las unidades domésticas de acuerdo con su tamaño

<i>Fuerza de trabajo potencial</i>	<i>Tamaño de la familia</i>		<i>Total</i>
	<i>Pequeña</i>	<i>Grande</i>	
Poca	88 100.0	69 61.6	157 78.5 5
Mucha	0 0.0	43 38.4	43 21.5 5
Total	88 44.0	112 66.0	200 100.0 0

El cuadro 6 proporciona información adicional que agrega otra dimensión. La información contenida en este cuadro muestra que las unidades pequeñas instalan el negocio en épocas de estabilidad, y las grandes lo hacen en épocas de crisis.

Estos resultados refuerzan los hallazgos señalados antes y permiten sostener que la apertura o instalación del pequeño comercio o negocio corresponde en parte a una estrategia de vida a la que recurren las familias que requieren complementar sus ingresos para satisfacer sus necesidades y, en parte, a una actividad regular que provee los satisfactores necesarios para la reproducción cotidiana y generacional.

Cuadro 6

Momento de instalación del negocio y tamaño de la familia

<i>Tamaño de la familia</i>	<i>Época de apertura del negocio</i>		<i>Total</i>
	<i>Estabilidad</i>	<i>Crisis</i>	
Pequeña	47 51.6	41 37.6	88 44.0
Grande	44 48.4	68 62.4	112 56.0
Total	91 (45.5)	109 (54.5)	200 100.0

Así tenemos, por un lado, unidades pequeñas con escasa fuerza de trabajo que tienden a instalar sus negocios en épocas de estabilidad. Se trataría de unidades cuyos miembros aptos no lograron una ubicación en el mercado laboral o no la buscaron y, por tanto, optan por este tipo de actividad que se constituye en la principal fuente de ingresos para su reproducción social.³⁶ Por otro lado, hay unidades con mucha fuerza de trabajo y que tienden a abrir sus negocios en épocas de crisis. Son aquellas que pueden disponer de sus recursos cuando les parece conveniente. En este caso se trata de una estrategia para complementar ingresos y obtener los bienes y servicios necesarios para mantener o mejorar su nivel de vida. Éste sería el comportamiento de unidades frente a una situación de crisis, cuyas manifestaciones en el mercado de trabajo evidencian una drástica disminución del trabajo asalariado y del ingreso real; aumento del desempleo y subempleo que afecta seriamente su economía familiar.

³⁶ En Guayaquil se encontró que el microcomercio no es una actividad complementaria, sino principal y la que provee los ingresos para obtener los satisfactores. Guadalupe Rojas, "El microcomercio en Guayaquil", Ecuador, IIEP-UG-ILDIS, s/f.

En síntesis, la instalación del negocio para algunos es un medio de vida tal como la venta de fuerza de trabajo. Para otros, es un medio para satisfacer las necesidades y por tanto está fuertemente influido por las vicisitudes que atentan en contra de la reproducción social del colectivo. La unidad doméstica adapta su organización social y económica a los recursos que posee (miembros aptos o ingresos del jefe o de la familia) y a la estructura de opciones que le ofrece el nivel macroestructural.

Conclusiones

La incorporación de un gran sector de trabajadores en actividades no típicamente capitalistas, también llamadas formas simples de producción o “actividades informales”, se ha explicado desde diversas perspectivas teóricas en el marco de la discusión sobre el sector informal urbano.

La mayoría de estos planteamientos sostienen que el origen de las actividades “informales” se encuentra en la escasa absorción de mano de obra en el sector moderno de la economía, ya sea por insuficiencia en el desarrollo del aparato productivo, por reestructuración económica o por contracción económica.

Se señala que el excedente de fuerza de trabajo así conformado, que no puede acceder a puestos de trabajo relativamente estables, genera su propio empleo. De esta manera, las llamadas actividades “informales” son conceptualizadas como “actividades de subsistencia” en cuanto única fuente generadora de ingresos de este sector de trabajadores. Su presencia se considera una consecuencia lógica de la dinámica del mercado laboral.

Sin embargo, las evidencias muestran que el llamado “sector informal” no sólo está conformado por fuerza de trabajo excedentaria a los requerimientos del capital, sino que allí se encuentran, además, los que deciden abandonar la condición de asalariados, los que esperan incorporarse nuevamente como tales y los que se insertan directamente —sea en actividades artesanales o de otro tipo. Por ello se considera que el sector presenta una composición heterogénea.³⁷

³⁷ Fernando Cortés, “La informalidad, ¿comedia de equivocaciones?”, en *Nueva Sociedad*, núm. 97, septiembre-diciembre de 1988. Noelba Millán, “La movilidad ocupacional en el sector de los pequeños comerciantes”, tesis de maestría, Flacso-México, 1986.

En general, las diferentes ópticas que abordan el tratamiento del sector informal urbano lo hacen a partir de la demanda de fuerza de trabajo. En este trabajo el análisis se realiza desde la perspectiva de la oferta de mano de obra. Si bien los factores macroeconómicos condicionan las formas de inserción laboral —asalariada o no asalariada— y orientan, a su vez, la actividad económica de los individuos, hay que considerar que los sujetos se organizan en familias y que no se enfrentan solos al mercado laboral, ni deciden individualmente su participación económica, sino que lo hacen atravesados por las características de las unidades domésticas a las que pertenecen.³⁸

Estos señalamientos llevan a considerar la unidad doméstica como unidad de análisis, lo que permite ampliar las posibilidades de explicación de las actividades por cuenta propia en el marco de las estrategias de vida familiar así como el uso de su fuerza de trabajo. Esto último constituye la expresión microsocial del proceso de reproducción de la fuerza de trabajo y de la población.

Este trabajo se propuso investigar el papel que desempeñan las características sociodemográficas de las unidades domésticas —además de las macrosociales— en el proceso de implementación de una estrategia de vida orientada a la obtención de recursos para satisfacer las necesidades sociales de sus miembros.

El pequeño comercio se define como una actividad no típicamente capitalista, que se desarrolla sobre la base de trabajo familiar no remunerado, y puede considerarse como parte de la estrategia de vida que implementan las unidades domésticas con escasos recursos.

Se considera la unidad doméstica como unidad de consumo (necesidades) y de producción (recursos) cuyo funcionamiento posibilita la continuidad del proceso de reproducción social del colectivo familiar. Para ello el grupo implementa diversas estrategias que le permitan mantener en equilibrio la relación “necesidades-recursos”, sobre la base de una relación funcional entre la producción de satisfactores y los requerimientos familiares.

En los poblados estudiados del estado de México se encontró que a partir de 1982 el número de establecimientos abiertos experi-

³⁸ Brígida García, Humberto Muñoz y Orlandina de Oliveira “Familia y trabajo”, *op. cit.*, p. 491, Fernando Cortés, “El mercado de trabajo y la sociodemografía en la primera década de los ochenta: algunas consideraciones metodológicas”, Ponencia presentada a la III Reunión de Demografía, México, noviembre de 1986.

mentó un aumento importante, lo que hace sospechar que la caída del salario real y la contracción de la actividad económica induce a algunos grupos domésticos a sumarse a los contingentes regulares de pequeños comerciantes que instalan nuevos establecimientos.

Con el propósito de individualizar las determinantes familiares de este comportamiento se procedió a agrupar las unidades de acuerdo con su nivel económico familiar, usando como indicador la condición laboral del jefe. Esto permite una aproximación a las economías domésticas.

Se encontró que las unidades cuyo jefe vende su fuerza de trabajo en el mercado tienden a instalar más negocios en épocas de crisis a diferencia de aquellas en que el jefe se encuentra al margen de cualquier relación salarial.

El enfoque que se adoptó permitió analizar la interacción entre los procesos micro y macrosociales. Las decisiones económicas de la familia dependen tanto del espacio de opciones como de la disponibilidad de fuerza de trabajo. En particular, este estudio muestra que las unidades domésticas tienen comportamientos diferenciales en relación con la opción de instalar un pequeño negocio como estrategia de vida.

Se encontró que las unidades cuyo jefe no desempeña una actividad remunerada y tienen escasa fuerza de trabajo potencial instalan los negocios en épocas de estabilidad, mientras que las que tienen jefe asalariado y un número suficiente de miembros aptos, abren en momentos de crisis.

La primera situación corresponde a unidades en las cuales la actividad por cuenta propia se constituye en un medio de vida mediante el cual se obtienen los ingresos y satisfactores requeridos para continuar con su proceso de reproducción cotidiana y generacional. La instalación se realiza independientemente del momento económico general y se relaciona con la condición laboral del jefe. Para ellas el pequeño comercio es una, entre otras, de las opciones laborales que tienen las unidades domésticas con poca fuerza de trabajo apta y con jefe no involucrado en relaciones salariales —ya sea porque fue expulsado y no desea incorporarse nuevamente, porque fue expulsado y está a la espera de un lugar en el mercado laboral, porque decidió dejar el trabajo asalariado y trabajar por cuenta propia, o porque entra directamente a la actividad— que le permiten generar ingresos y obtener los satisfactores necesarios que garantizan su reproducción cotidiana.

En la segunda situación, es claro que el pequeño comercio constituye una estrategia para complementar los ingresos obtenidos por

el jefe en el mercado para mantener o mejorar su nivel de vida. El grupo doméstico enfrenta la crisis usando con mayor intensidad su fuerza de trabajo potencial.

Se sabe que en estos contextos generalmente se hace uso de la fuerza de trabajo femenina, comportamiento que puede explicarse posiblemente por las características de la actividad; no requiere abandonar el hogar, y las tareas que se realizan se pueden combinar perfectamente con las domésticas. Este resultado apoya la hipótesis que sostiene que una parte importante del peso de la crisis recae sobre los hombros de las mujeres.³⁹ El trabajo de la mujer es un recurso que acrecienta el flujo de satisfactores.

La relación que se observó entre tamaño de la familia y cantidad de fuerza de trabajo potencial permite una aproximación a la economía de las unidades domésticas. Este resultado coincide con el de algunos estudios que muestran que la economía familiar tiende a ser crítica en unidades pequeñas por no poseer un número suficiente de miembros aptos que puedan contribuir a aumentar el ingreso familiar.⁴⁰

El análisis muestra claramente el papel que desempeñan las características sociodemográficas de las unidades en la decisión familiar de implementar una estrategia de vida que, conjugadas con las condiciones económicas, llevan a la unidad a disponer de los recursos que posee y con ello a una restructuración social y económica interna.

Finalmente, las evidencias permiten señalar que el tipo de inserción y ocupación en una actividad no sólo se explica por la existencia de un excedente de fuerza de trabajo que no encuentra ubicación en el mercado laboral, sino que la misma explicación encuentra su complemento al considerar que el comportamiento ob-

³⁹ Mercedes González de la Rocha, "Crisis, economía doméstica y trabajo femenino en Guadalajara", en Programa Interdisciplinario de Estudios de la Mujer (PIEM), *Trabajo, poder y sexualidad*, México, El Colegio de México, 1989, pp. 159-189.

⁴⁰ Henry Selby y otros, "La familia urbana mexicana frente a la crisis", en G. de la Peña, J.M. Durán, A. Escobar y J. García de Alba (comps.), *Crisis, conflicto y sobrevivencia. Estudios sobre la sociedad urbana en México*, México, U. de Guadalajara/CIESAS, 1990. Mario Margulis, "Reproducción de la unidad doméstica, fuerza de trabajo y relaciones de producción", en Orlandina de Oliveira, Marielle Pepin Lehalleur y Vania Salles (comps.), *Grupos domésticos y reproducción cotidiana*, México, Colección Las Ciencias Sociales, Miguel Ángel Porrúa. El Colegio de México/UNAM, 1989.

servado depende, también, de las características de las unidades domésticas alrededor de las cuales se organizan los trabajadores.

Recibido en abril de 1990

Correspondencia: Fernando Cortés/El Colegio de México/Camino al Ajusco 20/C.P. 01000/México, D.F.

Marcela Benites/Flacso, México/Camino al Ajusco Km 15/Colonia Héroes de Padierna C.P. 10740/México, D.F.

Anexo

En el cuerpo del trabajo se optó por presentar la información estadística en tablas de contingencia. Sin embargo, los datos se procesaron con el modelo loglineal jerárquico. La tabla que sigue muestra la variación que experimenta el valor de χ^2 cuadrada de máxima verosimilitud (L^2) al eliminar algunos términos y sus correspondientes grados de libertad (g.l.) y nivel de significación (prob.). Así, por ejemplo, el segundo modelo muestra que el valor de L^2 no experimenta una variación significativa si se elimina el término que contiene la interacción entre las cuatro variables. Se acepta extraer este término con una probabilidad de 0.98.

En el modelo número 4, al eliminarse la interacción entre la época de apertura del negocio, la condición laboral del jefe en ese momento y la fuerza de trabajo potencial con que contaba, L^2 aumenta significativamente respecto al modelo 2, lo que lleva a retener esa interacción. Del mismo modo, en los modelos 9 y 13 se observan aumentos significativos en el valor del coeficiente χ^2 cuadrado de máxima verosimilitud al extraer desde el modelo que contiene todas las interacciones entre dos términos (modelo 7) las interacciones entre época de apertura del negocio y tamaño de la familia y entre la fuerza de trabajo potencial y el tamaño de la familia.

El modelo 14 es el que mejor ajusta tanto desde el punto de vista teórico como desde el estadístico y es el que sirvió de base a la exposición. En efecto, en este tipo de modelos hay que cuidar tanto el error de tipo I como el de tipo II. Dado que se parte de un modelo saturado, siempre habría la posibilidad de aceptar como bueno un modelo falso. Por ello, conviene seleccionar modelos cuya probabilidad de cometer el error de tipo I sea un poco mayor que las tradicionales de 0.05 o 0.10.

<i>Modelos</i>	<i>L²</i>	<i>G.L.</i>	<i>Prob.</i>
1. Epocaneg*Conlabj*Tamfam*Ftpot	0	0	1.00
2. Epocaneg*Conlabj*Tamfam Epocaneg*Conlabj*Etpot Epocaneg*Tamfam*Ftpot Conlabj*Tamfam*Etpot	0.00069	1	0.98
3. Epocaneg*Conlabj*Ftpot Epocaneg*Tamfam*Ftpot Conlabj*Tamfam*Ftpot	0.47911	2	0.787
4. Epocaneg*Conlabj*Tamfam Epocaneg*Tamfam*Ftpot Conlabj*Tamfam*Ftpot	6.49432	2	0.039
5. Epocaneg*Conlabj*Tamfam Epocaneg*Conlabj*Ftpot Conlabj*Tamfam*Ftpot	0.00025	2	1.000
6. Epocaneg*Conlabj*Tamfam Epocaneg*Conlabj*Ftpot Epocaneg*Tamfam*Ftpot	0.00025	2	1.000
7. Epocaneg*Conlabj Epocaneg*Tamfam Epocaneg*Ftpot Conlabj*Tamfam Conlabj*Ftpot Tamfam*Ftpot	6.64656	5	0.248
8. Epocaneg*Tamfam Epocaneg*Ftpot Conlabj*Tamfam Conlabj*Ftpot Tamfam*Ftpot	7.83475	6	0.250
9. Epocaneg*Conlabj Epocaneg*Ftpot Conlabj*Tamfam Conlabj*Ftpot Tamfam*Ftpot	13.378818	6	0.037
10. Epocaneg*Conlabj Epocaneg*Tamfam Conlabj*Tamfam Conlabj*Ftpot Tamfam*Ftpot	6.79051	6	0.341
11. Epocaneg*Conlabj	9.88345	6	0.130

	<i>Modelos</i>	<i>L²</i>	<i>G.L.</i>	<i>Prob.</i>
	Epocaneg*Tamfam Epocaneg*Ftpot Conlabj*Etpot Tamfam*Ftpot			
12.	Epocaneg*Conlabj Epocaneg*Tamfam Epocaneg*Ftpot Conlabj*Tamfam Tamfam*Ftpot	9.60791	6	0.142
13.	Epocaneg*Conlabj Epocaneg*Tamfam Epocaneg*Ftpot Conlabj*Tamfam Conlabj*Ftpot	56.75767	6	0.000
14.	Epocaneg*Conlabj*Ftpot Tamfam*Ftpot Epocaneg*Tamfam	2.59697	5	0.762

Epocaneg: Época de apertura del negocio.

Conlabj: Condición laboral del jefe al momento de la apertura del negocio.

Ftpot: Fuerza de trabajo potencial al abrir el negocio.

Tamfam: Tamaño de la familia a la apertura del negocio.

Crisis y comercio domiciliario en México

*Fernando Cortés**
Marcela Benites

Introducción

LA PRESENCIA DE ACTIVIDADES ECONÓMICAS que se organizan al margen de la típica relación capital/trabajo en países capitalistas como los nuestros, ha sido objeto de constante discusión en el ámbito intelectual latinoamericano.

Hay una corriente marxista que, inspirada en el capítulo XXIII de *El Capital*, maneja la hipótesis de que en su proceso de desarrollo el sistema capitalista arrasa, de manera inexorable, con el conjunto de relaciones sociales de producción que no se organizan sobre la compraventa de fuerza de trabajo.

A partir de las teorías del desarrollo también se infiere la tendencia a la desaparición de actividades no típicamente capitalistas. La teoría de la marginalidad ecológica (Desal) —que se vincula estrechamente a la teoría de la modernización— considera que en el proceso de desarrollo los sectores tradicionales tenderían a ser “integrados” al sector moderno.¹ Esta idea justifica la acción social tendiente a transformar al hombre marginal en un hombre moderno y por esta vía alcanzar la meta del desarrollo autosostenido.²

* El autor agradece el apoyo que recibió para este trabajo de la beca C.B. Smith a través del Institute of Latin American Studies de la University of Texas at Austin. Ambos autores agradecen los comentarios de Rosa María Rubalcava.

¹ Desal, *Marginalidad en América Latina: un ensayo de diagnóstico*, Barcelona, Herder, 1969. Jorge Giusti, *Organización y participación popular en Chile: El mito del hombre marginal*. Buenos Aires, Ediciones Flacso, 1973.

² W. Rostow, *Las etapas del crecimiento económico: un manifiesto no comunista*, México, Fondo de Cultura Económica, 1960.

La marginalidad económica, en el marco de la teoría de la dependencia, plantea que en el proceso de desarrollo de las economías capitalistas dependientes algunas actividades que fueron centrales en el modelo de acumulación pasan a ser marginales y constituyen lo que algunos autores llamaron el “polo marginal” o “masa marginal”.³

Algunas líneas teóricas desarrolladas en torno a la informalidad también suponen la tendencia a la desaparición de las formas simples de producción.

El Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC), señala que el sector informal se origina en la escasa dinámica del sector capitalista moderno para absorber fuerza de trabajo; de allí la existencia de actividades atrasadas-tradicionales-no capitalistas que todavía subsisten por el lento desarrollo del sistema.⁴ La conclusión inmediata de este razonamiento es que, en la medida en que el sector formal crezca y se dinamice, tenderá a desaparecer el informal. Cuando ello ocurra estos países habrán alcanzado su madurez social.

Para la postura neoliberal, las actividades económicas informales son desempeñadas por capitalistas potenciales que no pueden realizarlas a cabalidad porque el sistema legal vigente y el estado lo impide.⁵

Los neomarxistas muestran sorpresa ante la presencia de este tipo de actividades en los países más desarrollados del orbe. La “perplejidad surge del inesperado comportamiento del fenómeno en la fase expansiva del capitalismo en relación con las previsiones de la teoría”:⁶ la tendencia teóricamente esperada (desaparición de este

³ Aníbal Quijano, “Redefinición de la dependencia y proceso de marginalización en América Latina”, CEPAL, mimeo., 1969, José Nun, “Superpoblación relativa, ejército industrial de reserva y masa marginal”, *Revista Latinoamericana de Ciencias Sociales*, núm. 2, julio de 1969.

⁴ Jaime Mezzera, “Abundancia como efecto de escasez, oferta y demanda en el mercado laboral urbano” en *Nueva Sociedad*, núm. 90, julio-agosto de 1987. Víctor Tokman, “Dinámica del mercado de trabajo urbano; el sector informal urbano en América Latina”, en Rubén Katzman y José Luis Reyna (comps.), *Fuerza de trabajo y movimientos laborales en América Latina*, México, El Colegio de México, 1979.

⁵ Hernando de Soto, *El otro sendero. La revolución informal*, México, Diana, 1987.

⁶ Fernando Cortés, “La informalidad del sector informal”, en A. Portes y otros, *Economía del rebusque*, Cuadernos de Ciencias Sociales, núm. 16, julio de 1988, p. 81.

tipo de actividades en la medida que avanza el capitalismo) parece revertirse.⁷

De lo anterior se deriva que un amplio espectro de enfoques teóricos sobre el tema comparten la idea de que el desarrollo socioeconómico pasa por encima de las actividades económicas simples o informales.

Las investigaciones realizadas en América Latina muestran, por un lado, la coexistencia de actividades capitalistas y no típicamente capitalistas (lo que podría explicarse por el retardo de estos países en transitar por el camino del desarrollo) y, por otro, que el rápido desarrollo del capitalismo y del proceso de acumulación interna a la vez que destruye formas simples de producción las crea y recrea. El mismo sistema en su proceso de expansión ofrece los “espacios” —generalmente en los intersticios de la estructura económica— donde se insertan este tipo de actividades.⁸

Sin embargo, a partir de los mismos hallazgos empíricos, las interpretaciones difieren respecto al papel que cumplen estas actividades en la dinámica del capitalismo. Para unos, éstas son funcionales al proceso de acumulación;⁹ para otros, su aporte es nulo o escaso,¹⁰ y para los restantes desempeñan un papel importante en la reproducción de las clases sociales y, por lo tanto, en la reproducción de la sociedad capitalista.¹¹

En México la presencia de este tipo de actividades no es ajena a la estructura productiva.¹² En particular, las investigaciones mues-

⁷ Manuel Castells y Alejandro Portes, “World underneath: the origins dynamics and effects of the informal sector economy”, escrito para ser leído en la Conference Study the Informal Sector, Harper’s Ferry, West Virginia, 2-6 october, 1986.

⁸ Elizabeth Jelín, “Formas de organización económica y estructura ocupacional” en *Desarrollo Económico*, vol. 14, núm. 53, abril-junio de 1974. Paulo Renato Souza, *Emprego, salario e pobreza*, São Paulo, Ed. Fundação de Desenvolvimento de UNICAMP, 1980.

⁹ Francisco de Oliveira, “La economía brasileña: crítica a la razón dualista”, en *El Trimestre Económico*, vol. XI (2), núm. 158, abril-junio de 1983. Diego Palma, *La informalidad, lo popular y el cambio social*, Cuadernos Desco, núm. 8, 1987.

¹⁰ Paulo Renato de Souza, *op. cit.*

¹¹ José Riginaldo Prandi, *O trabalhador por conta propria sob o capital*, São Paulo, Símbolo (Coleção Ensaio e Memoria 14), 1978.

¹² Margulis dice: “La formación mexicana es homogeneizada por el capitalismo que impone su racionalidad al sistema en un conjunto, pero en su interior operan sectores cuyas condiciones y relaciones de producción no son capitalistas”, véase Mario Margulis, “Reproducción social de la vida y reproducción social del capital” en *Nueva Antropología*, año IV, núm. 13-14, 1980.

tran que el sector comercio contiene la mayor proporción de trabajadores insertos en relaciones no típicamente capitalistas en toda la economía,¹³ los cuales se desempeñan en actividades de venta al menudeo, ya sea en estanquillos o pequeños locales coloquialmente llamados *changarros*, o bien en la calle y aun en forma ambulante.

Estos negocios llenan un espacio económico y proporcionan un conjunto de servicios complementarios como: vender una diversidad de productos —a veces con un sobreprecio que el cliente está dispuesto a pagar—; vender en pequeñas cantidades (hasta 1/8 de kilo de algún producto),¹⁴ y ofrecer productos en establecimientos cercanos a las casas en horarios flexibles.¹⁵

En este trabajo argumentaremos que la forma simple de producción “pequeño comercio” mantiene una relación funcional inversa con la dinámica de la actividad productiva: en la medida en que se contrae la actividad del sector formal tiende a crecer el pequeño comercio por encima de su tasa histórica. Esto se debería a que abrir un “pequeño changarro” constituye una de las posibles estrategias de vida al alcance de las unidades domésticas con escasos recursos económicos.

Nótese que este planteamiento no sostiene que éste sería el único camino por el cual se crean pequeños negocios informales. Ya está bien documentado, por lo menos en lo que se refiere a la investigación en América Latina, que el avance del sector formal, capitalista, no sólo destruye sino que también crea espacios para las actividades económicas llamadas informales.

La dinámica del número de establecimientos

En este trabajo se analizan las condiciones —familiares y de mercado— en que las unidades domésticas optan por hacer uso de su propia fuerza de trabajo, en la forma de trabajo por cuenta propia, instalando un pequeño negocio.

¹³ Humberto Muñoz, Orlandina de Oliveira y Claudio Stern, *Migración y desigualdad social en la ciudad de México*, México, El Colegio de México-UNAM, segunda edición, 1981.

¹⁴ En sectores populares, que es donde con mayor frecuencia se ubican este tipo de negocios, se observan clientelas de bajos ingresos.

¹⁵ OIT-Prealc, “Comercio informal en una comuna de Santiago”, *Investigaciones sobre empleo*, núm. 11, 1978, Jorge Alonso (ed.) “El disfraz de los pequeños comercios”, en *Lucha urbana y acumulación de capital*, México, Ediciones de la Casa Chata, núm. 12, 1980.

El tamaño de la familia mantiene una relación estrecha con el volumen de necesidades que debe satisfacer en su reproducción cotidiana. En conjunto con la estructura por edad y sexo, las normas sociales imperantes también determinan la fuerza de trabajo potencial o disponible.¹⁶ Esta última es un recurso con el cual cuenta el grupo doméstico y que puede movilizar total o parcialmente ante cualquier eventualidad.

Las condiciones económicas en que se desenvuelven los grupos domésticos dependen de su capacidad para producir y adquirir satisfactores y de la situación económica global de la sociedad. Esta capacidad se relaciona con la producción doméstica¹⁷ y con el flujo de ingreso que aportan sus miembros. La investigación empírica realizada en México muestra que la condición laboral del jefe proporciona una buena aproximación a la economía familiar.¹⁸

El estado de la economía determina en gran medida las posibilidades que ofrecen los mercados (de bienes y de trabajo) a los grupos domésticos.¹⁹ Una caracterización de la evolución de la economía que ya hemos utilizado antes²⁰ distingue los periodos: i) crecimiento estabilizador que va desde la década de los cincuenta hasta 1971;²¹ ii) estancamiento entre 1972 y 1977 en que los sala-

¹⁶ Fernando Cortés y Óscar Cuéllar, "Una discusión sobre el concepto de campesino: de los individuos a las relaciones", *Revista Paraguaya de Sociología*, año 25, núm. 71, enero-abril, 1988.

¹⁷ Beatriz Selva, "Modalidades del trabajo femenino en San Felipe del Agua, Oaxaca", tesis de maestría Flacso-México, 1986; Mercedes Blanco, "Condiciones de trabajo doméstico y asalariado en dos grupos de mujeres pertenecientes a sectores medios de la Ciudad de México", tesis de maestría, Flacso-México, 1986.

¹⁸ Brígida García, Humberto Muñoz y Orlandina de Oliveira, *Hogares y trabajadores*, México, El Colegio de México-UNAM, 1982. Óscar Cuéllar, "Balance, reproducción y oferta de fuerza de trabajo familiar", en Fernando Cortés y Óscar Cuéllar (comps.), *Crisis y reproducción en los pequeños comerciantes del sector informal*, México, Porrúa-UNAM-Flacso (en prensa).

¹⁹ Adam Przeworski, "La teoría sociológica y el estudio de la población. Reflexiones sobre el trabajo de la Comisión de Población de Clacso", en *Reflexiones teórico metodológicas sobre investigaciones de población*, México, El Colegio de México-Clacso, 1982.

²⁰ Marcela Benites y Fernando Cortés, "La heterogeneidad de los pequeños comerciantes: un estudio sobre movilidad ocupacional", en Fernando Cortés y Óscar Cuéllar (comps.), *Crisis y reproducción social. Los comerciantes del sector informal*, Miguel A. Porrúa/Flacso, 1990.

²¹ Hay un cierto grado de arbitrariedad al poner límites en una periodización. Puede llamar la atención que en la que proponemos se use como indicador del comienzo del segundo periodo 1972 y no 1971 o 1970, y 1983 en lugar 1982 para marcar el inicio de la crisis. Este corrimiento hacia arriba, con respecto a lo que es

rios y la participación de éstos en el producto aumenta lenta pero sostenidamente, a la vez que la tasa de desocupación se mantiene en niveles altos aunque fluctuante; *iii*) auge petrolero, 1978 a 1982, donde aumentaron levemente los salarios y la participación de éstos en el producto interno bruto a la vez que se produce una fuerte caída de la tasa de desocupación, y *iv*) los años de crisis, 1983 a 1987, durante los cuales se producen bajas violentas en los salarios reales y en la participación de las remuneraciones al trabajo en el producto; un aumento fuerte de las tasas de desocupación al comienzo del periodo con una posterior caída a niveles bajos.

La investigación de terreno se hizo en el valle de Toluca, estado de México, entre los meses de enero y marzo de 1988. En esta entidad federativa el comercio es un importante sector de la economía. En 1980 —junto con restaurantes y hoteles— fue el principal renglón para la economía estatal en cuanto a su contribución al PIB (23.7%) y se ubicó en el cuarto lugar en relación con la PEA ocupada en la entidad.²²

En los últimos años esta actividad ha experimentado un crecimiento importante que se atribuye a la situación de crisis que vive el país, que estaría afectando la demanda de fuerza de trabajo. La información recabada avala esta idea. Se encontró que en la zona estudiada hubo un importante incremento en el número de establecimientos dedicados al pequeño comercio. En particular, los pequeños establecimientos puestos en funcionamiento a partir de 1983 y que aún se encontraban abiertos en febrero-marzo de 1988 (fecha del trabajo de terreno) corresponden a 42.5% de la muestra. Este crecimiento se hace más nítido si se realiza un corte en el tiempo distinguiendo por periodos de estabilidad y de crisis (cuadro 1).

La distribución y el promedio de negocios abiertos podría llevar a concluir, apresuradamente, que la tendencia observada se explica por la crisis que ha aquejado a la economía mexicana a partir de 1982. Sin embargo, la información da cuenta de los negocios que sobreviven, es decir, no incluye aquellos que abrieron y cerraron en el periodo que va desde 1925 (fecha de apertura del changarro más antiguo en la muestra) hasta comienzos de 1988.

Esta distribución puede ser explicada a través de un modelo es-

habitual en la investigación social mexicana, se justifica porque nuestro interés está en el impacto de las condiciones económicas sobre el funcionamiento de las economías domésticas, y es plausible suponer que sus efectos son observables con retardo.

²² Sistema de Cuentas Nacionales, Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, *Estructura económica del estado de México*, México, 1987, p. 29.

Cuadro 1

Número de establecimientos puestos en funcionamiento
en las diferentes fases del ciclo económico

<i>Ciclo económico</i>	<i>Número</i>	<i>Porcentaje</i>	<i>Promedio por año</i>
Estabilidad (Hasta 1971)	49	24.5	1.0
Estancamiento (1972-1977)	24	12.0	4.0
Auge petrolero (1978-1982)	42	21.0	8.4
Crisis (1983-1988)	85	42.5	17.0
Total	200	100.0	

tadístico simple según el cual nada ha cambiado. Supóngase que se abre un número constante de establecimientos cada año y las probabilidades de cierre después de un año, dos años, etc., se mantienen constantes; entonces, al observar la distribución de los negocios años después, se encontraría más cargada hacia los periodos más recientes, tal como los datos del cuadro 1.

Para controlar el efecto de este factor se dividió la población estudiada en dos grupos que estarían igualmente afectados por la mortalidad de los establecimientos. A partir de esta idea, se conformó uno con las unidades en que el jefe no trabajaba al momento de abrir (sea porque estaba cesante o porque ingresó directamente a la actividad), y otro formado por aquellas en la que el jefe continúa trabajando al momento de abrir el negocio. Por otra parte, se procedió a unir en una sola categoría los periodos de estancamiento y crisis y en otra los de estabilidad y auge.

La columna de totales del cuadro 2 podría interpretarse como la resultante de la operación de dos mecanismos estadísticos de sentido opuesto: el menor número de años en la categoría crisis tendería a producir menos establecimientos en ésta que en la de estabili-

Cuadro 2

Establecimientos abiertos según la condición del jefe al momento de la instalación por época de apertura del negocio

<i>Época de apertura</i>	<i>Condición laboral del jefe a la instalación</i>		<i>Total</i>
	<i>No trabaja</i>	<i>Trabaja</i>	
Estabilidad	76 (49.0)	15 (33.3)	91 (45.5)
Crisis	79 (51.0)	30 (66.7)	109 (55.5)
Total	155 (77.5)	45 (22.5)	200 (100.0)

dad, pero el mecanismo estadístico expuesto antes iría en sentido contrario. De esta manera se podría concluir que el segundo tiene mayor fuerza que el primero.

Sin embargo, estas explicaciones no son consistentes con la información que se desprende del examen de la distribución dentro de cada grupo. El número de negocios abiertos por las unidades domésticas cuyos jefes no abandonan su trabajo (generalmente tienen un trabajo remunerado)²³ es mayor en un 100% en crisis que en estabilidad, a diferencia de los grupos domésticos, cuyos jefes no trabajaban, en que el número de negocios prácticamente no se modifica.

Este resultado podría interpretarse como indicio de un fuerte impacto de la crisis sobre la economía de las unidades domésticas que tienen jefes que perciben ingresos por la venta de su fuerza de trabajo, contextos en los que, generalmente, quien trabaja por cuenta propia es la mujer.

En las unidades con jefe que se dedica a las actividades por cuenta propia la instalación de los negocios se realiza independien-

²³ La mayoría de los jefes que continúan trabajando son asalariados ocupados en la industria; en menor proporción están los que trabajan por cuenta propia que tienen otro negocio o se dedican a la agricultura.

temente del ciclo económico, es decir, abren en cualquier momento. Se trataría de jefes que abandonan el mercado laboral (expulsados o por su voluntad) y de los que ingresan directamente a la actividad (porque no logran un trabajo remunerado o porque no lo buscan).²⁴ En estos contextos quien atiende el negocio algunas veces es el varón, otras la mujer, o bien ambos.

Hasta aquí, la información permite afirmar que se abren proporcionalmente más negocios en épocas de crisis que en los de estabilidad y que al parecer son las familias con jefes que venden su fuerza de trabajo las que tienen una mayor propensión a instalarlos.

El análisis realizado sólo toma en cuenta las determinantes económicas que tienen incidencia sobre la iniciación de la actividad por cuenta propia. Corresponde ahora incorporar la dimensión socio-demográfica.

El pequeño comercio como estrategia de reproducción

Es conocida la importancia de la unidad doméstica como unidad de análisis. En este ámbito se estructuran diferentes procesos sociales relacionados con la reproducción social de la población.

La familia o unidad doméstica es concebida como un conjunto organizado de relaciones sociales y económicas con propósitos definidos, uno de los cuales es asegurar la reproducción de sus miembros. Entre otros debe satisfacer el objetivo de proporcionar un “nivel de vida adecuado” ligado a los estándares culturalmente establecidos.²⁵ Se le caracteriza por una dimensión sociodemográfica y una económica.²⁶ La interacción de los rasgos que contiene cada dimensión condicionan las *necesidades sociales* y los *recursos* a los que puede acceder la unidad para lograr su reproducción. La definición de las necesidades va cambiando de acuerdo con el régimen demográfico y se relaciona con el conjunto de bienes y servicios que requiere. Los recursos con que cuenta la unidad los conforman la fuerza de trabajo disponible y los ingresos —monetarios

²⁴ Marcela Benites y Fernando Cortés, *op. cit.*

²⁵ Elizabeth Jelin, *Familia y unidad doméstica: mundo público y vida privada*, Buenos Aires, Centro de Estudios de Estado y Sociedad (CEDES), s/f. Óscar Cuéllar, *op. cit.*

²⁶ Brígida García, Humberto Muñoz y Orlandina de Oliveira, “Familia y trabajo en México y Brasil”, en *Estudios Sociológicos*, vol. 1, núm. 3, septiembre-diciembre, 1983, pp. 487-507.

o no, de sus miembros activos— que permiten la obtención de los satisfactores.²⁷

El desequilibrio en la relación necesidades-recursos lleva a la familia a desarrollar un conjunto de prácticas en forma de relaciones sociales —estrategias de vida— para continuar su proceso de reproducción social (cotidiana y generacional y de la fuerza de trabajo).

Las manifestaciones empíricas de estas prácticas sociales son diversas: uso de la fuerza de trabajo (venta en el mercado, trabajo por cuenta propia, trabajo doméstico); uso de los servicios estatales (salud, seguridad social, etc.); uso de redes de solidaridad y redes familiares.²⁸

La implementación de las estrategias de vida en los grupos sociales que cuentan básicamente con su fuerza de trabajo, depende de las características sociodemográficas y económicas del nivel micro de la unidad, por un lado, y de las características del nivel macro social en que está inserta.²⁹ Las estrategias se estructuran teniendo en cuenta la relación entre estos dos niveles.

En el plano de la teoría se han distinguido dos situaciones típicas dentro de las unidades domésticas para aprehender las estrategias de reproducción:

primera, si el ingreso del jefe (o familiar) es suficientemente alto para la satisfacción de las necesidades, la probabilidad de que la mujer (o los menores) trabajen disminuye, y, segunda, si los ingresos son bajos, insuficientes para la manutención y reproducción del grupo, el colectivo se ve en la situación de disponer de los miembros aptos o aumentar el número de miembros que envía al mercado de trabajo —seguramente ordenando su salida en función de pautas valóricas, que determinan el número y la secuencia en que entran los miembros al mercado de trabajo y el tipo de inserción—, y de las características de la demanda; o implementar algún tipo de actividad económica que le genere los ingresos para su reproducción social.³⁰

Estas situaciones suponen la existencia de un flujo de ingresos regular en la unidad doméstica; pero puede presentarse una tercera

²⁷ Fernando Cortés y Óscar Cuéllar, "Una discusión...", *op. cit.*; Brígida García, Humberto Muñoz y Orlandina de Oliveira, *Hogares y...*, *op. cit.*

²⁸ Larissa Lomnitz, *Cómo sobreviven los marginados*, México, Siglo XXI, 1975.

²⁹ Elizabeth Jelin, *op. cit.*, p. 25.

³⁰ Óscar Cuéllar, *op. cit.*, p. 17.

situación donde los ingresos son inexistentes, es decir, donde el jefe y los miembros aptos no desempeñan ninguna actividad que los genere, sea porque el jefe fue despedido (y no desea volver a ser asalariado, o puede estar a la espera de un trabajo), porque decidió abandonar el trabajo, o porque sencillamente quiere trabajar por cuenta propia. En este contexto, el colectivo implementará alguna actividad económica que le permita obtener los satisfactores requeridos para reproducirse socialmente.

Lo anterior lleva a señalar que la implementación de estrategias de vida está en función de las necesidades sociales de los miembros de la unidad, de los recursos que posee, de sus rasgos sociodemográficos y de las opciones que le ofrece el nivel macroestructural.

Para el caso de las familias mexicanas, y específicamente las de la zona sur del valle de Toluca, la conceptualización presentada permite orientar la investigación hacia el papel que desempeñan las determinantes sociodemográficas en la instalación de un pequeño comercio como estrategia de reproducción. Se espera mostrar diferentes contextos domésticos que se ajustarían a las situaciones descritas.

Para reconstruir y analizar las condiciones económicas y familiares de apertura del negocio, tomamos el tamaño de la familia³¹ como un indicador del monto de las necesidades del colectivo; la fuerza de trabajo potencial³² como indicador de los recursos que posee la unidad; la condición laboral precedente del jefe³³ como indicador de la situación económica familiar, y, finalmente, la época de apertura del negocio³⁴ (ciclos económicos) como indicador macroeconómico.³⁵

En el cuadro 3 se puede apreciar la relación que se establece

³¹ Esta variable se define como la suma de todos los miembros que viven en la unidad. Categorías: pequeña, hasta cuatro miembros; grande, más de cuatro miembros.

³² Construida a partir de la suma de todos los miembros de 12 y más años en la unidad. Categorías: poca, hasta tres miembros; mucha, más de tres miembros.

³³ Construida a partir de la situación ocupacional del jefe de la unidad al momento de apertura del pequeño comercio. Categorías: trabaja: desempeña una actividad remunerada; no trabaja: no desempeña ninguna actividad remunerada.

³⁴ Se construyó con base en el año de apertura del negocio, teniendo en cuenta los periodos económicos del país. Categorías: estabilidad: hasta 1971 y 1978-1982; Crisis: 1972-1977 y 1983 en adelante.

³⁵ En el anexo se presenta el modelo estadístico que se utilizó para analizar la relación conjunta entre las variables. En el texto se exponen los resultados en tablas de contingencia.

Cuadro 3

Fuerza de trabajo potencial de las unidades domésticas según la condición laboral del jefe al momento de la apertura del negocio

<i>Condición laboral del jefe</i>	<i>Fuerza de trabajo potencial</i>		<i>Total</i>
	<i>Poca</i>	<i>Mucha</i>	
No trabaja	130 82.8	25 58.1	155 77.5
Trabaja	27 17.2	18 41.9	45 22.5
Total	157 (100.0) 78.5	43 (100.0) 21.5	200 100.0

entre la situación laboral del jefe al momento de abrir el negocio y la cantidad de fuerza de trabajo potencial que posee la unidad.

Este cuadro permite identificar comportamientos diferenciales en relación con la apertura del pequeño comercio. Entre las unidades que tienen poca fuerza de trabajo potencial preferentemente abren los negocios las que tienen jefe fuera de la actividad remunerada (82.8%); el porcentaje correspondiente es significativamente menor para las familias que tienen mucha fuerza de trabajo potencial (58.1%).

Los grupos domésticos que tienen limitaciones en su principal recurso (su fuerza de trabajo), cuyo jefe no está trabajando, recurren con más frecuencia a abrir un changarro en años de estabilidad que aquellos que tienen abundancia de miembros en edad activa. Sería erróneo sostener, sobre la base de esta información, que los jefes desempleados de los hogares con poca fuerza de trabajo potencial entran a la informalidad como una forma de garantizar la reproducción de su núcleo doméstico. En la categoría "no tra-

baja" se mezclan desempleados con personas cuyo primer trabajo es el de "cuenta propia". Es posible que entre los 130 hogares de la primera casilla del cuadro haya una proporción no despreciable de sujetos que siguieron esa estrategia; sin embargo, hay una cantidad no determinada de jefes que tomaron esa actividad como una opción de reproducción, o hay quienes deciden vender su fuerza de trabajo en el mercado. Lamentablemente la información disponible no nos permite separarlos.

Ya se había sostenido que en la decisión de abrir un pequeño negocio se conjugan las condiciones económicas globales con los recursos con que cuentan las familias (económicos y sociodemográficos). En la sección anterior se concluyó que las crisis en comparación con los periodos de estabilidad o crecimiento crean condiciones favorables para que las familias ingresen a la actividad por cuenta propia. Corresponde ahora examinar la relación al considerar simultáneamente los factores intra y extra domésticos (cuadro 4).

Cuadro 4

Fuerza de trabajo potencial de las unidades domésticas,
según condición laboral del jefe al momento de la instalación
del negocio por época de apertura

<i>Condición laboral del jefe</i>	<i>Época de estabilidad</i>			<i>Época de crisis</i>			
	<i>Fuerza de trabajo potencial</i>			<i>Condición laboral del jefe</i>	<i>Fuerza de trabajo potencial</i>		
	<i>Poca</i>	<i>Mucha</i>	<i>Total</i>		<i>Poca</i>	<i>Mucha</i>	<i>Total</i>
No trabaja	69 85.2	7 70.0	76 83.5	No trabaja	61 80.3	18 54.5	79 72.5
Trabaja	12 14.8	3 30.0	15 16.5	Trabaja	15 19.7	15 45.5	30 27.5
Total	81 89.0	10 11.0	91 100.0	Total	76 69.7	33 30.3	109 100.0

La relación entre fuerza de trabajo potencial y situación laboral del jefe al momento de abrir el negocio se debilita en épocas de estabilidad y fortifica en las de crisis. Esto podría significar que en los años en que las condiciones económicas globales “hacen la vida menos difícil” la decisión de abrir un negocio tiene más que ver con la condición laboral del jefe (83.5% de los jefes que no trabajaban abrieron el negocio en épocas de estabilidad) que con la disponibilidad de fuerza de trabajo. Por el contrario, la decisión de abrir negocios en épocas de crisis depende de la conjugación de las determinantes familiares, económicas y demográficas.

Una característica de la información que se debe resaltar es que en los años de crisis aumenta la proporción de negocios abiertos por jefes que desempeñan un trabajo remunerado sin que lo abandonen, en relación con los años de estabilidad. La combinación de jefe que percibe un ingreso por una actividad ajena al changarro con una cuenta propia distinto al jefe (normalmente la mujer), adquiere una ligera coloración de estrategia de vida, que se carga un poco más al constatar que se utiliza más frecuentemente durante las crisis y se perfila aún más cuando la siguen los grupos domésticos que tienen mayor cantidad de fuerza de trabajo potencial.

La evidencia anterior proporciona apoyo empírico en favor de la hipótesis de que la apertura del negocio está en estrecha relación con el monto de las necesidades-recursos dentro de la unidad doméstica: en las unidades donde el jefe continúa con su trabajo, la apertura del negocio se presenta como una estrategia para complementar sus ingresos —posiblemente bajos— que hace posible mantener o mejorar su nivel de vida. El recurso que le permite seguir este camino es la disponibilidad de fuerza de trabajo en edad activa que se incorpora económicamente como cuenta propia para atender el pequeño negocio.

En cambio, en las unidades donde el jefe o los miembros aptos no trabajan o no perciben ningún tipo de ingresos y donde la fuerza de trabajo es escasa, la relación necesidades-recursos tendería a ser negativa. En este contexto el grupo familiar implementa algún tipo de actividad —como el pequeño comercio— que le genere los ingresos para continuar su reproducción cotidiana y generacional; de allí que no haya relación entre situación laboral y época de apertura.

Se sabe que la evolución demográfica del grupo doméstico se encuentra en la base de la evolución y cambio de las necesidades y de la fuerza de trabajo disponible. Por lo tanto, se debe observar una estrecha relación entre el principal recurso familiar, su fuerza

de trabajo potencial, y el tamaño del grupo doméstico (cuadro 5).

La relación entre ambas variables resulta relativamente trivial: los grupos domésticos pequeños sólo pueden tener poca fuerza de trabajo potencial, no así los grandes. Sin embargo, hay que tomar en cuenta que se debe, en parte, a los puntos de corte con los cuales se definieron las categorías en ambas variables, y en parte a que las unidades domésticas pequeñas se encuentran en las primeras etapas del ciclo de vida familiar. Las unidades domésticas grandes se encuentran en etapas más avanzadas.

Cuadro 5

Fuerza de trabajo potencial en las unidades domésticas de acuerdo con su tamaño

<i>Fuerza de trabajo potencial</i>	<i>Tamaño de la familia</i>		<i>Total</i>
	<i>Pequeña</i>	<i>Grande</i>	
Poca	88 100.0	69 61.6	157 78.5 5
Mucha	0 0.0	43 38.4	43 21.5 5
Total	88 44.0	112 66.0	200 100.0 0

El cuadro 6 proporciona información adicional que agrega otra dimensión. La información contenida en este cuadro muestra que las unidades pequeñas instalan el negocio en épocas de estabilidad, y las grandes lo hacen en épocas de crisis.

Estos resultados refuerzan los hallazgos señalados antes y permiten sostener que la apertura o instalación del pequeño comercio o negocio corresponde en parte a una estrategia de vida a la que recurren las familias que requieren complementar sus ingresos para satisfacer sus necesidades y, en parte, a una actividad regular que provee los satisfactores necesarios para la reproducción cotidiana y generacional.

Cuadro 6

Momento de instalación del negocio y tamaño de la familia

<i>Tamaño de la familia</i>	<i>Época de apertura del negocio</i>		<i>Total</i>
	<i>Estabilidad</i>	<i>Crisis</i>	
Pequeña	47 51.6	41 37.6	88 44.0
Grande	44 48.4	68 62.4	112 56.0
Total	91 (45.5)	109 (54.5)	200 100.0

Así tenemos, por un lado, unidades pequeñas con escasa fuerza de trabajo que tienden a instalar sus negocios en épocas de estabilidad. Se trataría de unidades cuyos miembros aptos no lograron una ubicación en el mercado laboral o no la buscaron y, por tanto, optan por este tipo de actividad que se constituye en la principal fuente de ingresos para su reproducción social.³⁶ Por otro lado, hay unidades con mucha fuerza de trabajo y que tienden a abrir sus negocios en épocas de crisis. Son aquellas que pueden disponer de sus recursos cuando les parece conveniente. En este caso se trata de una estrategia para complementar ingresos y obtener los bienes y servicios necesarios para mantener o mejorar su nivel de vida. Éste sería el comportamiento de unidades frente a una situación de crisis, cuyas manifestaciones en el mercado de trabajo evidencian una drástica disminución del trabajo asalariado y del ingreso real; aumento del desempleo y subempleo que afecta seriamente su economía familiar.

³⁶ En Guayaquil se encontró que el microcomercio no es una actividad complementaria, sino principal y la que provee los ingresos para obtener los satisfactores. Guadalupe Rojas, "El microcomercio en Guayaquil", Ecuador, IIEP-UG-ILDIS, s/f.

En síntesis, la instalación del negocio para algunos es un medio de vida tal como la venta de fuerza de trabajo. Para otros, es un medio para satisfacer las necesidades y por tanto está fuertemente influido por las vicisitudes que atentan en contra de la reproducción social del colectivo. La unidad doméstica adapta su organización social y económica a los recursos que posee (miembros aptos o ingresos del jefe o de la familia) y a la estructura de opciones que le ofrece el nivel macroestructural.

Conclusiones

La incorporación de un gran sector de trabajadores en actividades no típicamente capitalistas, también llamadas formas simples de producción o “actividades informales”, se ha explicado desde diversas perspectivas teóricas en el marco de la discusión sobre el sector informal urbano.

La mayoría de estos planteamientos sostienen que el origen de las actividades “informales” se encuentra en la escasa absorción de mano de obra en el sector moderno de la economía, ya sea por insuficiencia en el desarrollo del aparato productivo, por reestructuración económica o por contracción económica.

Se señala que el excedente de fuerza de trabajo así conformado, que no puede acceder a puestos de trabajo relativamente estables, genera su propio empleo. De esta manera, las llamadas actividades “informales” son conceptualizadas como “actividades de subsistencia” en cuanto única fuente generadora de ingresos de este sector de trabajadores. Su presencia se considera una consecuencia lógica de la dinámica del mercado laboral.

Sin embargo, las evidencias muestran que el llamado “sector informal” no sólo está conformado por fuerza de trabajo excedentaria a los requerimientos del capital, sino que allí se encuentran, además, los que deciden abandonar la condición de asalariados, los que esperan incorporarse nuevamente como tales y los que se insertan directamente —sea en actividades artesanales o de otro tipo. Por ello se considera que el sector presenta una composición heterogénea.³⁷

³⁷ Fernando Cortés, “La informalidad, ¿comedia de equivocaciones?”, en *Nueva Sociedad*, núm. 97, septiembre-diciembre de 1988. Noelba Millán, “La movilidad ocupacional en el sector de los pequeños comerciantes”, tesis de maestría, Flacso-México, 1986.

En general, las diferentes ópticas que abordan el tratamiento del sector informal urbano lo hacen a partir de la demanda de fuerza de trabajo. En este trabajo el análisis se realiza desde la perspectiva de la oferta de mano de obra. Si bien los factores macroeconómicos condicionan las formas de inserción laboral —asalariada o no asalariada— y orientan, a su vez, la actividad económica de los individuos, hay que considerar que los sujetos se organizan en familias y que no se enfrentan solos al mercado laboral, ni deciden individualmente su participación económica, sino que lo hacen atravesados por las características de las unidades domésticas a las que pertenecen.³⁸

Estos señalamientos llevan a considerar la unidad doméstica como unidad de análisis, lo que permite ampliar las posibilidades de explicación de las actividades por cuenta propia en el marco de las estrategias de vida familiar así como el uso de su fuerza de trabajo. Esto último constituye la expresión microsociedad del proceso de reproducción de la fuerza de trabajo y de la población.

Este trabajo se propuso investigar el papel que desempeñan las características sociodemográficas de las unidades domésticas —además de las macrosociales— en el proceso de implementación de una estrategia de vida orientada a la obtención de recursos para satisfacer las necesidades sociales de sus miembros.

El pequeño comercio se define como una actividad no típicamente capitalista, que se desarrolla sobre la base de trabajo familiar no remunerado, y puede considerarse como parte de la estrategia de vida que implementan las unidades domésticas con escasos recursos.

Se considera la unidad doméstica como unidad de consumo (necesidades) y de producción (recursos) cuyo funcionamiento posibilita la continuidad del proceso de reproducción social del colectivo familiar. Para ello el grupo implementa diversas estrategias que le permitan mantener en equilibrio la relación “necesidades-recursos”, sobre la base de una relación funcional entre la producción de satisfactores y los requerimientos familiares.

En los poblados estudiados del estado de México se encontró que a partir de 1982 el número de establecimientos abiertos experi-

³⁸ Brígida García, Humberto Muñoz y Orlandina de Oliveira “Familia y trabajo”, *op. cit.*, p. 491, Fernando Cortés, “El mercado de trabajo y la sociodemografía en la primera década de los ochenta: algunas consideraciones metodológicas”, Ponencia presentada a la III Reunión de Demografía, México, noviembre de 1986.

mentó un aumento importante, lo que hace sospechar que la caída del salario real y la contracción de la actividad económica induce a algunos grupos domésticos a sumarse a los contingentes regulares de pequeños comerciantes que instalan nuevos establecimientos.

Con el propósito de individualizar las determinantes familiares de este comportamiento se procedió a agrupar las unidades de acuerdo con su nivel económico familiar, usando como indicador la condición laboral del jefe. Esto permite una aproximación a las economías domésticas.

Se encontró que las unidades cuyo jefe vende su fuerza de trabajo en el mercado tienden a instalar más negocios en épocas de crisis a diferencia de aquellas en que el jefe se encuentra al margen de cualquier relación salarial.

El enfoque que se adoptó permitió analizar la interacción entre los procesos micro y macrosociales. Las decisiones económicas de la familia dependen tanto del espacio de opciones como de la disponibilidad de fuerza de trabajo. En particular, este estudio muestra que las unidades domésticas tienen comportamientos diferenciales en relación con la opción de instalar un pequeño negocio como estrategia de vida.

Se encontró que las unidades cuyo jefe no desempeña una actividad remunerada y tienen escasa fuerza de trabajo potencial instalan los negocios en épocas de estabilidad, mientras que las que tienen jefe asalariado y un número suficiente de miembros aptos, abren en momentos de crisis.

La primera situación corresponde a unidades en las cuales la actividad por cuenta propia se constituye en un medio de vida mediante el cual se obtienen los ingresos y satisfactores requeridos para continuar con su proceso de reproducción cotidiana y generacional. La instalación se realiza independientemente del momento económico general y se relaciona con la condición laboral del jefe. Para ellas el pequeño comercio es una, entre otras, de las opciones laborales que tienen las unidades domésticas con poca fuerza de trabajo apta y con jefe no involucrado en relaciones salariales —ya sea porque fue expulsado y no desea incorporarse nuevamente, porque fue expulsado y está a la espera de un lugar en el mercado laboral, porque decidió dejar el trabajo asalariado y trabajar por cuenta propia, o porque entra directamente a la actividad— que le permiten generar ingresos y obtener los satisfactores necesarios que garantizan su reproducción cotidiana.

En la segunda situación, es claro que el pequeño comercio constituye una estrategia para complementar los ingresos obtenidos por

el jefe en el mercado para mantener o mejorar su nivel de vida. El grupo doméstico enfrenta la crisis usando con mayor intensidad su fuerza de trabajo potencial.

Se sabe que en estos contextos generalmente se hace uso de la fuerza de trabajo femenina, comportamiento que puede explicarse posiblemente por las características de la actividad; no requiere abandonar el hogar, y las tareas que se realizan se pueden combinar perfectamente con las domésticas. Este resultado apoya la hipótesis que sostiene que una parte importante del peso de la crisis recae sobre los hombros de las mujeres.³⁹ El trabajo de la mujer es un recurso que acrecienta el flujo de satisfactores.

La relación que se observó entre tamaño de la familia y cantidad de fuerza de trabajo potencial permite una aproximación a la economía de las unidades domésticas. Este resultado coincide con el de algunos estudios que muestran que la economía familiar tiende a ser crítica en unidades pequeñas por no poseer un número suficiente de miembros aptos que puedan contribuir a aumentar el ingreso familiar.⁴⁰

El análisis muestra claramente el papel que desempeñan las características sociodemográficas de las unidades en la decisión familiar de implementar una estrategia de vida que, conjugadas con las condiciones económicas, llevan a la unidad a disponer de los recursos que posee y con ello a una restructuración social y económica interna.

Finalmente, las evidencias permiten señalar que el tipo de inserción y ocupación en una actividad no sólo se explica por la existencia de un excedente de fuerza de trabajo que no encuentra ubicación en el mercado laboral, sino que la misma explicación encuentra su complemento al considerar que el comportamiento ob-

³⁹ Mercedes González de la Rocha, "Crisis, economía doméstica y trabajo femenino en Guadalajara", en Programa Interdisciplinario de Estudios de la Mujer (PIEM), *Trabajo, poder y sexualidad*, México, El Colegio de México, 1989, pp. 159-189.

⁴⁰ Henry Selby y otros, "La familia urbana mexicana frente a la crisis", en G. de la Peña, J.M. Durán, A. Escobar y J. García de Alba (comps.), *Crisis, conflicto y sobrevivencia. Estudios sobre la sociedad urbana en México*, México, U. de Guadalajara/CIESAS, 1990. Mario Margulis, "Reproducción de la unidad doméstica, fuerza de trabajo y relaciones de producción", en Orlandina de Oliveira, Marielle Pepin Lehalleur y Vania Salles (comps.), *Grupos domésticos y reproducción cotidiana*, México, Colección Las Ciencias Sociales, Miguel Ángel Porrúa. El Colegio de México/UNAM, 1989.

servado depende, también, de las características de las unidades domésticas alrededor de las cuales se organizan los trabajadores.

Recibido en abril de 1990

Correspondencia: Fernando Cortés/El Colegio de México/Camino al Ajusco 20/C.P. 01000/México, D.F.

Marcela Benites/Flacso, México/Camino al Ajusco Km 15/Colonia Héroes de Padierna C.P. 10740/México, D.F.

Anexo

En el cuerpo del trabajo se optó por presentar la información estadística en tablas de contingencia. Sin embargo, los datos se procesaron con el modelo loglineal jerárquico. La tabla que sigue muestra la variación que experimenta el valor de χ^2 cuadrada de máxima verosimilitud (L^2) al eliminar algunos términos y sus correspondientes grados de libertad (g.l.) y nivel de significación (prob.). Así, por ejemplo, el segundo modelo muestra que el valor de L^2 no experimenta una variación significativa si se elimina el término que contiene la interacción entre las cuatro variables. Se acepta extraer este término con una probabilidad de 0.98.

En el modelo número 4, al eliminarse la interacción entre la época de apertura del negocio, la condición laboral del jefe en ese momento y la fuerza de trabajo potencial con que contaba, L^2 aumenta significativamente respecto al modelo 2, lo que lleva a retener esa interacción. Del mismo modo, en los modelos 9 y 13 se observan aumentos significativos en el valor del coeficiente χ^2 cuadrado de máxima verosimilitud al extraer desde el modelo que contiene todas las interacciones entre dos términos (modelo 7) las interacciones entre época de apertura del negocio y tamaño de la familia y entre la fuerza de trabajo potencial y el tamaño de la familia.

El modelo 14 es el que mejor ajusta tanto desde el punto de vista teórico como desde el estadístico y es el que sirvió de base a la exposición. En efecto, en este tipo de modelos hay que cuidar tanto el error de tipo I como el de tipo II. Dado que se parte de un modelo saturado, siempre habría la posibilidad de aceptar como bueno un modelo falso. Por ello, conviene seleccionar modelos cuya probabilidad de cometer el error de tipo I sea un poco mayor que las tradicionales de 0.05 o 0.10.

<i>Modelos</i>	<i>L²</i>	<i>G.L.</i>	<i>Prob.</i>
1. Epocaneg*Conlabj*Tamfam*Ftpot	0	0	1.00
2. Epocaneg*Conlabj*Tamfam Epocaneg*Conlabj*Etpot Epocaneg*Tamfam*Ftpot Conlabj*Tamfam*Etpot	0.00069	1	0.98
3. Epocaneg*Conlabj*Ftpot Epocaneg*Tamfam*Ftpot Conlabj*Tamfam*Ftpot	0.47911	2	0.787
4. Epocaneg*Conlabj*Tamfam Epocaneg*Tamfam*Ftpot Conlabj*Tamfam*Ftpot	6.49432	2	0.039
5. Epocaneg*Conlabj*Tamfam Epocaneg*Conlabj*Ftpot Conlabj*Tamfam*Ftpot	0.00025	2	1.000
6. Epocaneg*Conlabj*Tamfam Epocaneg*Conlabj*Ftpot Epocaneg*Tamfam*Ftpot	0.00025	2	1.000
7. Epocaneg*Conlabj Epocaneg*Tamfam Epocaneg*Ftpot Conlabj*Tamfam Conlabj*Ftpot Tamfam*Ftpot	6.64656	5	0.248
8. Epocaneg*Tamfam Epocaneg*Ftpot Conlabj*Tamfam Conlabj*Ftpot Tamfam*Ftpot	7.83475	6	0.250
9. Epocaneg*Conlabj Epocaneg*Ftpot Conlabj*Tamfam Conlabj*Ftpot Tamfam*Ftpot	13.378818	6	0.037
10. Epocaneg*Conlabj Epocaneg*Tamfam Conlabj*Tamfam Conlabj*Ftpot Tamfam*Ftpot	6.79051	6	0.341
11. Epocaneg*Conlabj	9.88345	6	0.130

	<i>Modelos</i>	<i>L²</i>	<i>G.L.</i>	<i>Prob.</i>
	Epocaneg*Tamfam Epocaneg*Ftpot Conlabj*Etpot Tamfam*Ftpot			
12.	Epocaneg*Conlabj Epocaneg*Tamfam Epocaneg*Ftpot Conlabj*Tamfam Tamfam*Ftpot	9.60791	6	0.142
13.	Epocaneg*Conlabj Epocaneg*Tamfam Epocaneg*Ftpot Conlabj*Tamfam Conlabj*Ftpot	56.75767	6	0.000
14.	Epocaneg*Conlabj*Ftpot Tamfam*Ftpot Epocaneg*Tamfam	2.59697	5	0.762

Epocaneg: Época de apertura del negocio.

Conlabj: Condición laboral del jefe al momento de la apertura del negocio.

Ftpot: Fuerza de trabajo potencial al abrir el negocio.

Tamfam: Tamaño de la familia a la apertura del negocio.