



**UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA**

**UNIDAD IZTAPALAPA**

**MICROEMPRESAS FEMENINAS DEL SECTOR  
COMERCIAL INFORMAL URBANO**

**T E S I S**

**QUE PARA OBTENER EL GRADO DE MAESTRO  
EN SOCIOLOGÍA DEL TRABAJO**



**P R E S E N T A**

**GERARDO TUNAL SANTIAGO**

**IZTAPALAPA, D.F.**

**1997**

## AGRADECIMIENTOS

Guardo especial agradecimiento al Dr. Enrique de la Garza T. (profesor e investigador de la Universidad Autónoma Metropolitana) por haberme asesorado en el proceso de esta investigación. También debo agradecer al Dr. Manfred Wannöfel (colaborador de la Fundación Friedrich Eber Stiftung) por la ayuda prestada en lo que se refiere a la primera parte de este trabajo. Agradezco al Lic. José Luis Torres Franco y al Mtro. Javier Rodríguez (profesores de la Universidad Autónoma Metropolitana) por la lectura y sugerencias a esta tesis. Asimismo quiero agradecer a los profesores de la Maestría en Sociología del Trabajo y a la Universidad Autónoma Metropolitana por haber sido partícipes de mi formación académica. Agradezco al Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT) y al Banco de México por el otorgamiento de las becas que me hicieron posible solventar los gastos que implicó mi preparación educativa. Gracias a Nacional Financiera (NAFINSA) por todas las facilidades prestadas. Finalmente quiero agradecer a mi madre, a mis hermanos (Carlos, Rubén y Gaby), a Kitty, Patruka, Connie y Coco por todo su amor y comprensión. A todos los mencionados mil gracias.

# ÍNDICE

|                                                              |         |
|--------------------------------------------------------------|---------|
| I. INTRODUCCIÓN.....                                         | 5-9     |
| II. PROPUESTA METODOLÓGICA                                   |         |
| 1. DELIMITACIÓN DEL OBJETO DE ESTUDIO.....                   | 10-11   |
| 2. OBJETIVOS.....                                            | 12      |
| 2.1. OBJETIVO GENERAL.....                                   | 12      |
| 2.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....                              | 12-13   |
| 3. HIPÓTESIS.....                                            | 13      |
| 3.1. HIPÓTESIS GENERAL.....                                  | 14      |
| 3.2. HIPÓTESIS PARTICULARES.....                             | 14      |
| 4. PROPUESTA DE DIMENSIONES,<br>INDICADORES Y VARIABLES..... | 15      |
| 4.1. DIMENSIONES.....                                        | 15      |
| 4.2. INDICADORES.....                                        | 16      |
| 4.3. VARIABLES.....                                          | 17-18   |
| 5. ELECCIÓN Y PERTINENCIA DEL MÉTODO.....                    | 18-20   |
| 6. UNIVERSO DE ESTUDIO Y TAMAÑO DE LA MUESTRA.....           | 20 - 21 |
| 6.1. TIEMPO Y ESPACIO.....                                   | 21      |
| 6.2. DISTRIBUCIÓN DE LA MUESTRA.....                         | 22-23   |

---

|                                                                                                         |         |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------|
| III. MARCO TEÓRICO.....                                                                                 | 24      |
| 1. LOS MERCADOS DE TRABAJO.....                                                                         | 25-26   |
| 1.1. PRINCIPALES ENFOQUES                                                                               |         |
| 1.1.1. ECONOMISTA-CLÁSICO.....                                                                          | 26-27   |
| 1.1.2. INSTITUCIONALISTA.....                                                                           | 27-29   |
| 1.1.3. NUEVOS ENFOQUES.....                                                                             | 30      |
| 1.1.3.1. ALGUNOS AUTORES IMPORTANTES: ..                                                                | 30 - 34 |
| 1.1.3.2. REPRODUCCIÓN DE<br>RELACIONES SOCIALES: .....                                                  | 34-42   |
| REPRODUCCIÓN FAMILIAR<br>ESTRATEGIAS DE SOBREVIVENCIA                                                   |         |
| 1.1.3.3. EL M DE T FEMENINO: .....                                                                      | 42-48   |
| FEMINIZACIÓN DE LA FT<br>TIPO DE TRABAJO DESEMPEÑADO<br>EL TRABAJO EXTRADOMÉSTICO<br>Y LA DOBLE JORNADA |         |
| 1.1.3.4. EL M DE T INFORMAL.....                                                                        | 48-56   |
| LO FORMAL VS LO INFORMAL<br>ECONOMÍA SUBTERRÁNEA<br>EL SECTOR INFORMAL URBANO<br>EL COMERCIO AMBULANTE  |         |
| 1.2. PROPUESTA TEÓRICA.....                                                                             | 56-59   |
| IV. REFERENCIAS TEÓRICAS Y ESTADÍSTICAS<br>DE LAS MICROEMPRESAS .....                                   | 60-62   |
| 1. SURGIMIENTO.....                                                                                     | 62-63   |
| 2. COMO UNO MÁS DE LOS MERCADOS DE TRABAJO.....                                                         | 64-65   |
| 3. IMPORTANCIA EN EL MERCADO DE TRABAJO GENERAL.....                                                    | 65-66   |

|                                           |         |
|-------------------------------------------|---------|
| 4. FINANCIAMIENTO.....                    | 67      |
| 5. INGRESOS.....                          | 68-69   |
| 6. COMO UN TIPO DE NEGOCIO.....           | 69-70   |
| 7. COMO UN TIPO DE TRABAJO.....           | 70-71   |
| V. RESULTADOS EMPÍRICOS                   |         |
| 1. SÍNTESIS DE LOS RESULTADOS.....        | 72-74   |
| 2. SURGIMIENTO.....                       | 75-80   |
| 3. SEGMENTACIÓN POR GÉNERO.....           | 80-91   |
| 4. FINANCIAMIENTO.....                    | 91-97   |
| 5. INGRESOS.....                          | 97-100  |
| 6. TIPO DE NEGOCIO Y TIPO DE TRABAJO..... | 100-110 |
| VI. CONCLUSIONES.....                     | 111-127 |
| VII. ANEXOS.....                          | 128-134 |
| VIII. BIBLIOGRAFÍA.....                   | 135-150 |

## I. INTRODUCCIÓN

En términos generales se puede decir que el presente trabajo versa sobre la forma en que han surgido las microempresas del sector comercial informal urbano en dos colonias del D.F., asimismo esta investigación intenta determinar de dónde provienen y qué características asumen dichos negocios y consecuentemente la fuerza de trabajo que ahí se desempeña, específicamente se hará referencia a las mujeres que venden alimentos en la vía pública en puestos semifijos.

Es importante aclarar que si bien la unidad de observación del presente trabajo son las microempresas del sector comercial informal urbano, la fuerza de trabajo femenina que labora en éstas se convierte en una unidad de observación más precisa para la tarea que se propone llevar a cabo en esta tesis. Lo anterior se debe a que generalmente y debido a la definición del problema aquí planteado, el tipo de microempresas que aquí se analizan están caracterizadas por la existencia de mano de obra femenina y de una sola trabajadora, de ahí que a veces nos refiramos a microempresas y a fuerza de trabajo indistintamente. Grosso modo el objeto de estudio de esta investigación son las trabajadoras que se desempeñan en las microempresas del sector comercial informal urbano.

Particularmente se intentará observar: i) si existe una posible relación entre el desempleo y el escaso nivel educativo con el surgimiento de las microempresas aquí examinadas; ii) si el estado civil, la preparación educativa y los niveles de vida pudieran ser algunos indicadores que ayuden a caracterizar a la fuerza de trabajo que se desempeña en dichos negocios; iii) si resulta pertinente hablar de niveles mínimos de autofinanciamiento para el tipo de microempresas aquí investigadas; iv) si las ganancias generadas por este tipo de organizaciones se convierten únicamente en ingresos para el gasto de las familias de las mujeres aquí observadas, y; v) si es válido afirmar que las microempresas del sector comercial informal urbano sólo se organizan colectivamente, cuando en éstas *formalmente* sólo trabaja una persona.

Desafortunadamente se ha escrito muy poco con respecto a las problemáticas planteadas líneas arriba y lo poco que hay, suele resultar vago en cuanto a su argumentación y sus logros no son muy satisfactorios. Algunos estudios empíricos referentes al tema que aquí se plantea sólo se han reducido a presentar una base estadística con algunos datos generales y atrasados de las microempresas formales, olvidando a las microempresas que se inscriben en el sector comercial informal urbano.

La investigación que aquí se presenta se divide en tres partes principales. La primera contiene una propuesta metodológica que no sólo presenta las hipótesis que se suponen en esta investigación, sino que también intenta aportar argumentos satisfactorios del porqué la elección del método y los instrumentos metodológicos que se pretenden utilizar. En esta parte es en donde también se indican los objetivos a cubrir en esta investigación y la propuesta de dimensiones, indicadores y variables para ésta. Asimismo en este plano se intentará explicar la forma en que se delimitó el objeto de estudio, la pertinencia del tamaño de la muestra, y la razón de la inscripción a un espacio y tiempo determinado.

La segunda parte contiene el marco teórico que ampara a esta investigación en el cual se parte de una unidad de análisis fundamental: los llamados mercados de trabajo. Particularmente se presentan los principales enfoques que hacen referencia a este tipo particular de mercado : Economista-Clásico; Institucionalista; los Nuevos Enfoques (Reproducción de Relaciones Sociales, El Mercado de Trabajo Femenino y El Mercado de Trabajo Informal) y; mi propuesta teórica con respecto a éste.

Tal vez resulte extraño que al emplear el método hipotético deductivo se parta de una propuesta metodológica en vez de iniciar con un marco teórico, siendo que dicho método privilegia la teoría sobre la realidad. Lo anterior tiene su explicación en el hecho de que en esta investigación no sólo se intenta presentar algunos supuestos teóricos que puedan ser explicados o no por la realidad, sino también se proponen supuestos de índole empírica que

de igual manera pudieran o no encontrar sustento en los conceptos que se han hecho con respecto a los llamados mercados de trabajo.

La parte última presenta algunas referencias teóricas y estadísticas con respecto a mi unidad de observación, es decir las microempresas y sus mercados de trabajo. En este apartado se habla de la forma en que han surgido este tipo de negocios; de las características que asumen este tipo de organizaciones; la importancia que tienen las microempresas en el mercado de trabajo general; el tipo y la forma de financiamiento de tales negocios; el tipo y monto de los ingresos que caracterizan a las microempresas, y; la forma que asumen estas organizaciones en tanto tipo de negocio y un tipo de trabajo muy particular. Es también en esta última parte en donde se dan a conocer los resultados del estudio de campo que se hace de la fuerza de trabajo femenino que se da en las microempresas del sector comercial informal urbano. Los resultados son producto de un análisis de asociación de las variables correspondientes a las dimensiones que aquí se proponen (surgimiento, rasgos que caracterizan a la fuerza de trabajo que labora en las microempresas del sector comercial informal, financiamiento, tipo y monto de ingresos, tipo de negocio, y tipo de trabajo). Asimismo en esta tercera parte se presentan las conclusiones a las que se llegan en esta investigación y también algunas reflexiones que hacen referencia a la pertinencia que pudieran tener los sustentos teóricos que aquí se presentan con los resultados empíricos de esta investigación.

De igual forma en esta investigación se parte del reconocimiento de la existencia real de las microempresas del sector comercial informal. Obviamente en dichas organizaciones se dan algunas prácticas concretas, de ahí que en este análisis se parta de una hipótesis general que le de razón de ser a este trabajo, es decir; **se supone que una gran proporción de mujeres se desempeña en microempresas del sector comercial informal urbano debido a su poca educación y a sus bajos ingresos económicos.** Se puede decir que la hipótesis anterior conlleva a problemáticas específicas, las cuales pudieran encontrar posibles explicaciones en dimensiones igualmente específicas a saber:

i) La primera dimensión hace referencia a la manera en que han surgido las microempresas y microempresarias que se estudian en esta investigación. Esta dimensión esta referida a la forma en que el desempleo, las preferencias particulares, los trabajos extradomésticos y la trayectoria educativa de las mujeres aquí analizadas, pudieran ser indicadores que en algún momento expliquen el porqué este grupo social ha decidido trabajar en microempresas del sector comercial informal urbano.

ii) En la segunda dimensión de la investigación la discusión gira en torno al reconocimiento de que gran parte de los individuos insertos en las microempresas del sector comercial informal urbano son mujeres las cuales se cree pertenecen a un grupo poblacional muy vulnerable, es decir se trata de un grupo social de bajos ingresos, con niveles educativos básicos, con calificaciones que no son requeridas en los mercados de trabajo formales, y que consecuentemente viven situaciones de desempleo o subempleo.

ii) La tercera dimensión hace alusión al tipo de financiamiento utilizado en las microempresas del sector comercial informal urbano el cual pudiera explicarse a través de indicadores tales como las fuentes (internas y externas), monto y destino del financiamiento de este tipo de negocios. Dichos indicadores presentan características particulares para este tipo de empresas, de ahí que se haga necesario tomarlos en cuenta a la hora de analizar esta dimensión.

iv) La cuarta dimensión tiene que ver con la manera en que el aporte al gasto familiar, los mínimos de subsistencia y el monto del ingreso mensual de las microempresas del sector comercial informal urbano pueden ayudar a explicar las características específicas que toma el ingreso de este tipo de negocios.

v) La dimensión cinco hace referencia a la forma en que se estructuran las microempresas del sector comercial informal urbano, qué tipo de productos se venden en éstas y cuál es el ciclo de vida de este tipo de organizaciones.

vi) La sexta dimensión se orienta al tipo de organización del trabajo que se da en las microempresas que se inscriben en el sector comercial informal urbano, y los diferentes tipos de trabajo inherentes a dicha organización.

Grosso modo el objetivo del presente estudio no sólo es el de analizar de manera descriptiva las prácticas concretas de la fuerza de trabajo femenino que se da dentro de las microempresas del sector comercial informal urbano en dos colonias estratégicas del D.F., sino también elaborar una breve base empírica referida a la unidad de observación aquí planteada que nos permita sugerir cómo y en donde surgen dichos negocios, así como describir algunas características propias de la fuerza de trabajo que se inserta en tales microempresas y esto con la finalidad de presentar la *otra cara de la moneda* a algunos trabajos y discursos que han hecho instituciones públicas y privadas con respecto a las microempresas del sector comercial informal urbano {NACIONAL FINANCIERA (NAFINSA), SECRETARIA DE COMERCIO Y FINANZAS (SECOFI), INSTITUTO NACIONAL DE GEOGRAFÍA E INFORMÁTICA (INEGI), ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO (OIT), BANCO DE COMERCIO EXTERIOR (BANCOMEXT), CENTRO DE ESTUDIOS PARA AMÉRICA LATINA (CEPAL), PROGRAMA REGIONAL DEL EMPLEO PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (PREALC), CÁMARA NACIONAL DE COMERCIO (CANACO), ORGANIZACIÓN DE LAS NACIONES UNIDAD (ONU), SECRETARIA DE TRABAJO Y PREVISIÓN SOCIAL (STPS), SECRETARIA DE PROGRAMACIÓN Y PRESUPUESTO (SPP), etc.}, es decir; se tratará de empezar a abrir líneas de análisis que hagan referencia a los problemas que se plantean en esta tesis.

## II. PROPUESTA METODOLÓGICA

### 1. DELIMITACIÓN DEL OBJETO DE ESTUDIO

Resulta importante reconocer que todos los fenómenos sociales pueden apreciarse como problemáticos y a primera vista sus relaciones con otros aparecen confusas y contradictorias. De lo anterior se puede deducir que son estas situaciones sociales problemáticas las que precisamente le dan razón de ser a esta investigación social. Entendido lo anterior podríamos plantearnos el siguiente cuestionamiento: ¿podemos investigar alguna situación social sin tener alguna duda sobre ésta? La respuesta es negativa.

Una vez hecho la reflexión anterior es necesario mencionar que la investigación en general debe de ser sistemática y por tanto estructurada. No podemos investigar científicamente “algo” si no seguimos un orden. Por ejemplo para Dewey “...la investigación social (...) comprende los siguiente pasos: la determinación del problema, la construcción conceptual y la determinación de sus datos”<sup>1</sup>. Ahora siguiendo esta propuesta debemos de reconocer que estamos en la posibilidad de determinar el objeto de estudio de esta investigación.

En el caso de la investigación social la delimitación del objeto de estudio se hace necesaria, ya que la conducta humana si bien se inscribe en patrones generales de conducta, es cierto también que varía entre grupos, e incluso entre individuos particulares. Estas prácticas sociales también suelen diferenciarse entre períodos de tiempo y espacios geográficos, de ahí que no podamos extrapolar los rasgos característicos de un grupo o individuos -en este caso el que aquí se estudia- a otros grupos e individuos sin tomar consideración alguna.

Para el caso de la investigación que aquí se pretende se hace pertinente preguntarse ¿a qué sujeto o sujetos sociales nos vamos a referir? Como ya se mencionó en la parte

---

<sup>1</sup> Citado por Medina Chavarría en Sociología, Teoría y Técnica, pp. 109 - 110.

introdutoria, nos estamos refiriendo a un sujeto y a unas prácticas sociales con características muy definidas. Se trata pues, del análisis de las mujeres mayores de 12 años que venden alimentos a un nivel micro, de forma ambulante, en puestos semifijos y que operan en el marco de la informalidad urbana.

Como puede verse nuestra unidad de análisis y punto de partida son los llamados mercados de trabajo, pero a qué tipo de éstos hacemos referencia. Estaremos hablando aquí de un mercado de trabajo micro el cual está caracterizado generalmente por el hecho de que predomina el propietario único, se trata de negocios familiares con bajos niveles de inversión y con volúmenes de venta igualmente bajos y, que por lo tanto son organizaciones que se inscribe en un sector económico comercial informal. Podremos preguntarnos ahora ¿quién es nuestro sujeto de estudio? El sujeto de análisis para esta investigación son las microempresarias, aunque en términos analíticos inscribimos a éstas a seis temas generales que de alguna manera ayudan a determinar más a dicho sujeto de estudio. Estos temas son: i) el surgimiento de este tipo de microempresas y microempresarias; ii) la segmentación genérica en la que se inscribe este tipo de fuerza de trabajo; iii) el tipo y monto de financiamiento que se requiere para iniciar un negocio micro; iv) las ganancias obtenidas en el desempeño de este trabajo específico; v) las características particulares de este tipo de negocios, y; vi) el tipo de trabajo desempeñado por las mujeres que laboran en este tipo de empresas.

Es importante hacer notar que la investigación que aquí se pretende tiene sólo un alcance restringido y esto se debe principalmente al hecho de que no se pueda hablar de un mercado de trabajo informal, sino de muchos mercados de trabajo informales, es decir lo que es válido para las microempresas que aquí se investigan, no pudiera tener pertinencia para otro tipo de microempresas inscritas con otras lógicas y ubicadas en otros espacios geográficos. Por lo anterior podemos afirmar que los resultados obtenidos en esta investigación sólo serán válidos para el universo de estudio que aquí se observa.

## **2. OBJETIVOS**

Una vez delimitado nuestro objeto de estudio, se hace necesario plantearnos ¿qué es lo que deseamos saber con respecto a esta parte de la realidad social? Lo anterior nos lleva a plantearnos objetivos que expresen cuál es la finalidad de esta investigación.

### **2.1. OBJETIVO GENERAL**

Analizar algunas prácticas concretas de la fuerza de trabajo femenino que se dan dentro de las microempresas del sector comercial informal urbano en el D.F. en un tiempo presente. De igual forma se analizará la manera en que han surgido dichas microempresas, asimismo se trata de determinar de dónde provienen y que características asumen dichos negocios y consecuentemente la mano de obra que ahí labora, particularmente se hará referencia a las mujeres que venden alimentos en la vía pública en puestos semifijos.

### **2.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- a) Analizar cuáles son las causas principales del surgimiento de las microempresas del sector comercial informal urbano y de la fuerza de trabajo que ahí labora.
- b) Observar cómo la segmentación genérica del mercado de trabajo le da características bien definidas a la fuerza de trabajo que se inscribe en las microempresas del sector comercial informal urbano, es decir cómo la cuestión del género hace que las formas de organización del trabajo de los negocios aquí observados esté estrechamente ligada a la identidad y a los estilos de vida de las mujeres que son objeto de investigación en la presente tesis.
- c) Analizar las fuentes, monto y destino del financiamiento de las microempresas del sector comercial informal urbano.

d) Investigar cuáles son los ingresos que obtienen las mujeres que trabajan informalmente en una microempresa del sector comercial informal urbano.

e) Observar cuál es el tipo de organización en las microempresas del sector comercial informal urbano (individual o colectiva), qué tipo de productos se venden en éstas y cuál es el ciclo de vida de este tipo de organizaciones.

f) Estudiar los diversos tipos de trabajo que se dan en las microempresas que se inscriben en el sector comercial informal urbano.

### 3. HIPÓTESIS

Como ya habíamos mencionado, nosotros no podemos investigar científicamente si no tenemos duda o si no se nos presenta alguna situación problemática en el plano de lo real. Esto nos lleva a suponer provisionalmente una situación o una explicación tentativa de lo que creemos que pueda estar pasando en la realidad. Grosso modo podemos decir que a la hora de investigar nos hacemos "...una pregunta metodológica a la cual (...) (...intentamos...) responder adecuadamente"<sup>2</sup>. A la pregunta anterior se le llama hipótesis y ésta, en el método científico, nos "...indica (...) cuáles son los aspectos del fenómeno que se deben tomar en consideración"<sup>3</sup> y avanzar en la teoría que anteriormente se ha hecho del fenómeno que queremos estudiar.

---

<sup>2</sup>Güell, A. "Hipótesis y variables", en Metodología de las Ciencias Sociales, pp. 48.

<sup>3</sup>IBID, pp. 49.

### **3.1. HIPÓTESIS GENERAL**

**Se supone que los bajos niveles educativos entre la población femenina y la consecuente restricción de éstas a los mercados de trabajo formales ha obligado a una gran proporción de mujeres ha desempeñarse en microempresas del sector comercial informal urbano.**

### **3.2. HIPÓTESIS PARTICULARES**

a) Actualmente en México el desempleo y el escaso nivel educativo de un gran número de mujeres han propiciado el surgimiento y fortalecimiento de microempresas femeninas que operan en el marco de la informalidad urbana.

b) Las microempresas del sector comercial informal urbano en México, generalmente está caracterizado por una fuerza de trabajo femenino con características bien definidas (vida en pareja no legalizada, que trabajan para sí mismas o para su familia, con poca educación, bajos niveles de vida y de ingreso, cargan con la responsabilidad de la reproducción de fuerza de trabajo y de relaciones sociales de su familia, etc.).

c) Las microempresas del sector comercial informal urbano se autofinancian pero el monto de éste suele ser mínimo.

d) Los ingresos obtenidos por las mujeres que laboran informalmente en una microempresa urbana, representa la más de las veces, el aporte total al gasto familiar.

e) La estructura y el tipo de trabajo que se da en las microempresas del sector comercial informal urbano, normalmente es de tipo familiar, se organiza colectivamente y tiene una permanencia de carácter temporal.

## **4. PROPUESTA DE DIMENSIONES, INDICADORES Y VARIABLES**

La propuesta de dimensiones, indicadores y variables que se presenta está sustentada en el modelo que propone Paul Lazarsfeld en el capítulo llamado “De los concepto a los índices empíricos” en el libro de Metodología de las Ciencias Sociales. El modelo de este autor sugiere que para expresar los conceptos en términos de índices empíricos se hace necesario tomar en cuenta las siguientes fases: “...la representación literal del concepto, la especificación de dimensiones, la elección de los indicadores observables, y la síntesis de los indicadores o elaboración de índices”<sup>4</sup>. La propuesta anterior tiene como objetivo principal traducir los objetivos de esta investigación en preguntas específicas cuya respuestas proporcionarían los datos necesarios para comprobar las hipótesis e indagar el área determinada por los objetivos planteados en esta investigación.

### **4.1 DIMENSIONES**

1. SURGIMIENTO

2. SEGMENTACIÓN GENÉRICA DEL MERCADO DE TRABAJO

3. FINANCIAMIENTO

4. DISTRIBUCIÓN DE LOS INGRESOS

5. TIPO DE NEGOCIO

6. ORGANIZACIÓN DEL TRABAJO

---

<sup>4</sup>Lazarsfeld, P. “De los conceptos a los índices empíricos”, en Metodología de las Ciencias Sociales, pp. 36.

## 4.2. INDICADORES

Siguiendo la propuesta de Lazarsfeld, las dimensiones deben de ser expresadas en indicadores que operacionalicen a las hipótesis que se están planteando. Dichos indicadores tienen un carácter particular y por lo tanto nunca deben de ser considerados como totalmente representativos de una clasificación obtenida. A continuación se presentan los indicadores de cada una de las dimensiones que se proponen para esta investigación:

### Dimensión 1: *Surgimiento*

|             |                                                                                            |
|-------------|--------------------------------------------------------------------------------------------|
| Indicadores | Desempleo<br>Preferencia<br>Trabajo extradoméstico<br>Nivel educativo<br>Formación escolar |
|-------------|--------------------------------------------------------------------------------------------|

### Dimensión 2: *Segmentación genérica del M de T*

|             |                                                                  |
|-------------|------------------------------------------------------------------|
| Indicadores | M de T femenino<br>Estructura familiar<br>Antecedentes laborales |
|-------------|------------------------------------------------------------------|

### Dimensión 3: *Financiamiento*

|             |                                                                                      |
|-------------|--------------------------------------------------------------------------------------|
| Indicadores | Fuentes del financiamiento<br>Monto del financiamiento<br>Destino del financiamiento |
|-------------|--------------------------------------------------------------------------------------|

### Dimensión 4: *Ingresos*

|             |                                                                 |
|-------------|-----------------------------------------------------------------|
| Indicadores | Aporte al gasto familiar<br>Mínimos de subsistencia<br>Salarios |
|-------------|-----------------------------------------------------------------|

### Dimensión 5: *Tipo de negocio*

|             |                                                                      |
|-------------|----------------------------------------------------------------------|
| Indicadores | Estructura de la empresa<br>Vida de la empresa<br>Venta de productos |
|-------------|----------------------------------------------------------------------|

### Dimensión 6: *Organización del trabajo*

|             |                                       |
|-------------|---------------------------------------|
| Indicadores | Tipo de trabajo<br>Jornada de trabajo |
|-------------|---------------------------------------|

### 4.3. VARIABLES

Según Lazarsfeld "...los criterios de operatividad de la hipótesis son determinados por la capacidad que tiene esta misma hipótesis de ser dividida en variables"<sup>5</sup>, pero ¿qué es una variable? Ésta en un sentido muy amplio se puede referir a una cantidad que varía, o bien a una cantidad numerable de valores distintos (J. Reinmuth, 1981). Metodológicamente una variable es entendida como "...cualquier característica, cualidad o atributo de una persona, grupo o acontecimiento que puede cambiar de valor"<sup>6</sup>.

El tipo de variables que se propone en esta investigación no se remite a una clasificación única, ya que se toman en cuenta variables cualitativas y cuantitativas; continuas y discontinuas; inter e intra; públicas y privadas, de base y de personalidad; intervinientes y antecedentes; de ambiente, de posición y de respuesta, y; variables dependientes e independientes.

Si bien estas distintas tipologías se suponen, es necesario partir de un sólo criterio, de ahí que de acuerdo a las características de esta investigación se opte por usar como punto de partida a las variables dependientes e independientes para cada indicador supuesto en una dimensión.

Se entiende por variable dependiente aquellas variables que "...dependen de otras, y que los cambios producidos en uno de los tipos (independientes), no son..."<sup>7</sup> ajenos a éstas. Por variables independientes aquí se entiende como "...la supuesta causa de la variable dependiente, que sería su efecto"<sup>8</sup>.

A continuación se muestran las variables independientes y dependientes para cada indicador de una dimensión específica:

---

<sup>5</sup>IBID, pp. 50.

<sup>6</sup>IBID, pp. 51.

<sup>7</sup>IBID, pp. 53.

<sup>8</sup>Reslinjer, F. "Investigación del comportamiento", en Técnicas y Metodología, pp. 24.

| DIMENSIONES                                    | INDICADORES                                                                                                     | VARIABLES <sup>9</sup>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1 SURGIMIENTO                                  | 1.1 DESEMPLEO<br>1.2. PREFERENCIA<br>1.3 TRABAJO EXTRADOMÉSTICO<br>1.4 NIVEL EDUCATIVO<br>1.5 FORMACIÓN ESCOLAR | 1.1.1. <i>TASA DE DESEMPLEO</i><br>1.1.2. <i>NO. DE MICROEMPRESAS</i><br>1.2.1 <i>DECISIÓN PARTICULAR</i><br>1.2.2 <i>TIPO DE MICROEMPRESAS</i><br>1.3.1 <i>POR CUENTA PROPIA O ASALARIADO</i><br>1.3.2 <i>NO. DE MICROEMPRESAS</i><br>1.4.1 <i>ESCOLARIDAD</i><br>1.4.2 <i>TIPO DE MICROEMPRESA</i><br>1.5.1 <i>NIVEL DE INSTRUCCIÓN</i><br>1.5.2 <i>TIPO DE MICROEMPRESA</i> |
| 2 SEGMENTACIÓN GENÉRICA DEL MERCADO DE TRABAJO | 2.1 M DE T FEMENINO<br>2.2 ESTRUCTURA FAMILIAR<br>2.3 ANTECEDENTES LABORALES                                    | 2.1.1 <i>TASA DE FEMINIZACIÓN</i><br>2.1.2 <i>NO. DE MICROEMPRESAS</i><br>2.2.1 <i>SITUACIÓN CIVIL</i><br>2.2.2 <i>TIPO DE MICROEMPRESA</i><br>2.3.1 <i>NUM. DE MIEMBROS</i><br>2.3.2 <i>TIPO DE MICROEMPRESA</i><br>2.4.1 <i>INGRESOS</i><br>2.4.2 <i>TIPO DE MICROEMPRESA</i><br>2.5.1 <i>EXPERIENCIA LABORAL</i><br>2.5.2 <i>TIPO DE MICROEMPRESA</i>                       |
| 3 FINANCIAMIENTO                               | 3.1 FUENTES DEL FINANCIAMIENTO<br>3.2 MONTO DEL FINANCIAMIENTO<br>3.3 DESTINO DEL FINANCIAMIENTO                | 3.1.1 <i>TIPO DE FUENTE</i><br>3.1.2 <i>TIPO DE MICROEMPRESA</i><br>3.2.1 <i>MONTO DE LA INVERSIÓN</i><br>3.2.2 <i>TIPO DE MICROEMPRESA</i><br>3.3.1 <i>DESTINO DE LA INVERSIÓN</i><br>3.3.2 <i>TIPO DE MICROEMPRESA</i>                                                                                                                                                       |
| 4 INGRESOS                                     | 4.1 APORTE AL GASTO FAMILIAR<br>4.2 MÍNIMOS DE SUBSISTENCIA<br>4.3. SALARIOS                                    | 4.1.1 <i>GANANCIAS O SALARIOS</i><br>4.1.2 <i>MONTO</i><br>4.2.1 <i>MONTO DEL INGRESO MENSUAL</i><br>4.2.2 <i>TIPO DE SUBSISTENCIA</i><br>4.3.1 <i>INGRESO POR VENTAS</i><br>4.3.2 <i>MONTO DEL SUELDO</i>                                                                                                                                                                     |
| 5 TIPO DE NEGOCIO                              | 5.1 ESTRUCTURA DE LA EMPRESA<br>5.2 VIDA DE LA MICROEMPRESA<br>5.3 VENTA DE PRODUCTOS                           | 5.1.1 <i>TIPO DE INVERSIÓN</i><br>5.1.2 <i>ORG. DE LA MICROEMPRESA</i><br>5.2.1 <i>INGRESOS</i><br>5.2.2 <i>PERMANENCIA</i><br>5.3.1 <i>MONTO DE LAS VENTAS</i><br>5.3.2 <i>TIPO DE PRODUCTOS</i>                                                                                                                                                                              |
| 6 ORGANIZACIÓN DEL TRABAJO                     | 6.1 TIPO DE TRABAJO<br>6.2 JORNADA DE TRABAJO                                                                   | 6.1.1 <i>ORG. INFORMAL</i><br>6.1.2 <i>TIPO DE ASOCIACIÓN</i><br>6.2.1 <i>DURACIÓN DIARIA</i><br>6.2.2 <i>TIPO DE J DE T</i>                                                                                                                                                                                                                                                   |

## 5. ELECCIÓN Y PERTINENCIA DEL MÉTODO

El presente estudio se logro delimitar a partir de la observación directa de los sujetos sociales que se pretenden aquí examinar. Esto a partir de considerar que la fuerza de trabajo femenino que labora en las microempresas del sector comercial informal urbano, es de gran importancia para el mercado de trabajo general, particularmente en la medida en que este

<sup>9</sup>Las variables independientes son las que aquí se marcan en cursivas.

tipo de mercado de trabajo absorbe -generalmente- la mano de obra excedente del mercado de trabajo de tipo formal.

El método que se empleará para probar o desprobar las hipótesis aquí planteadas será el hipotético-deductivo, es decir; se irán tomando categorías que van de lo general a lo particular, o bien se irá descendiendo de los supuestos teóricos que se han hecho de los llamados mercados de trabajo hasta los fenómenos inscritos en la problemática de las microempresas del sector comercial informal urbano.

Para fines de esta investigación el método hipotético-deductivo se hace pertinente por un lado, por que uno de los objetivos principales de esta tesis es el de sistematizar información y delimitar un espacio de la realidad, y por otro lado debido a que también se intenta analizar la pertinencia que tiene el mercado de trabajo como el que aquí se estudia en la teorías que se han hecho con respecto a éstos. Se trata pues, de analizar: en primera instancia, los principales supuestos teóricos generales de los mercados de trabajo; en segundo lugar, investigar las formas y características que asume el mercado de trabajo inscrito en un sector comercial informal urbano y; por último; la pertinencia de estudiar este tipo de mercado de trabajo a la luz de las teorías que hacen a éste su objeto de análisis.

Los instrumentos que se pretenden utilizar para objetivar las hipótesis aquí planteadas son respectivamente: la llamada observación y la aplicación de cuestionarios. El primer instrumento entra dentro de lo que se conoce como observación de campo la cual "...no consiste tan sólo en la materialidad de participar en los acontecimientos del grupo investigado, sino en que el investigador llegue de tal manera a ser una figura familiar en el medio..."<sup>10</sup> que se desea observar. La elección de este tipo de instrumento se debe en gran parte a la posibilidad que éste nos ofrece de *sondear* a nuestro grupo de observación, con la finalidad de ver qué tan posible es acercarnos a dicho grupo, asimismo dicho instrumento puede proporcionar los elementos paramétricos mediante los cuales se puede y se deben validar los resultados obtenidos a través de un segundo instrumento, en este caso, la

---

<sup>10</sup>Pardinas, F. "Metodología y técnicas de investigación en ciencias sociales", pp. 75.

encuesta. Se intentará entrevistar a algunos *informantes clave* a través de una guía de observación que nos ayude a "...descubrir, sin barrera alguna, los sentimientos y las opiniones de..."<sup>11</sup> los sujetos que aquí se pretenden analizar.

El segundo instrumento elegido en esta investigación es el llamado cuestionario. La elección de este último se debe en gran parte a que en esta investigación se requiere de un sistema de preguntas que nos de la posibilidad de obtener los datos que se requieren para hacer un análisis de asociación entre variables dicotómicas, el cual sirva para probar o desprobar estadísticamente las afirmaciones hipotéticas que aquí se sugieren.

Es importante recordar que una vez redactado el cuestionario, éste tendrá que ser probado con la finalidad de observar que las preguntas planteadas nos ofrezcan efectivamente los datos que se desean analizar en esta tesis. Pilotear el cuestionario significa la aplicación experimental de éste "...a un pequeño grupo de personas para verificar la fidedignidad, operatividad y validez del mismo, pero con posibilidades de rectificarlo antes de administrar el cuestionario a la muestra grande"<sup>12</sup>.

## **6. UNIVERSO DE ESTUDIO Y TAMAÑO DE LA MUESTRA**

El universo de estudio de esta investigación es un grupo social que comparte características comunes a saber: son mujeres que trabajan en el D.F. en las llamadas microempresas del sector comercial informal. Determinar nuestro universo de estudio nos ayuda a conocer las características que asume esta tipo de fuerza de trabajo y distinguir a ésta de otros tipo de fuerza de trabajo. Lo anterior quiere decir que las generalizaciones que se hagan para el universo aquí estudiado, no podrán tener totalmente validez para otras poblaciones. En este caso, dichas generalizaciones sólo estarán garantizadas para el número de sujetos que se estarán muestreando en la presente investigación, aunque es importante mencionar que lo

---

<sup>11</sup>IBID.

<sup>12</sup>IBID, pp. 96.

anterior también dependerá del método que se intentará utilizar para seleccionar la muestra de esta investigación.

Una vez que se ha determinado el universo de estudio se hace necesario establecer cuál va a ser la porción de sujetos a los que se les va a aplicar el cuestionario. Establecer el tamaño de la muestra no es fácil, para esta investigación se tomó en cuenta "...los parámetros de la población que se desea investigar, (...y...) el rango de invalidez o infidedignidad permisible en las estimaciones<sup>13</sup>. De acuerdo a lo que se desea investigar en esta tesis, se ha elegido una muestra de  $N = 60$  debido a que se espera obtener información que no sólo se reduzca a reflejar las características de los sujetos muestreados, sino que también se refleje en toda la población que compone el universo de estudio de esta investigación.

## 6.1. TIEMPO Y ESPACIO

Se estableció un corto plazo (tiempo presente) y un espacio reducido (dos colonias estratégicas del Distrito Federal) a modo de no comprometerse con una generalización que de antemano se sabe que sólo tendrá un sentido relativo-cualitativo. Las colonias que se seleccionaron corresponden a un prototipo convencional de los lugares en que se encuentran las llamadas microempresas del sector comercial informal urbano. Se tomó una colonia en donde los niveles de vida son medianamente altos y también se seleccionó una colonia con niveles de vida más bajos. Estas colonias son respectivamente: la colonia Jardín Balbuena y la colonia Centro. La selección de estas colonias tiene que ver con el hecho de que en algún momento de esta investigación, se esté en la posibilidad de sugerir que la forma en que surgen, se desarrollan y se extinguen las microempresas que aquí se estudian, puede relacionarse con tiempos y espacios diferentes.

---

<sup>13</sup>IBID, PP. 81 - 82.

## 6.2. DISTRIBUCIÓN DE LA MUESTRA

Se ha elegido el muestreo por cuota para aplicar los cuestionarios debido a que éste es un tipo de muestreo no probabilístico que nos ayuda a acotar a nuestra población. Primeramente se seleccionaron los grupos poblacionales que se desean investigar (mujeres mayores de 12 años que viven y trabajan en el espacio urbano y cuyos ingresos son bajos o medianos). Posteriormente se determinó el porcentaje de personas a las que se les desea aplicar el cuestionario. Este último paso se hizo de la siguiente manera: i) Se seleccionaron dos colonias del Distrito Federal; ii) Se escogieron 20 manzanas al azar (10 para cada colonia); iii) Se censaron las 20 manzanas indicando la ubicación de las microempresas existentes y asignándoles a cada una de éstas un número progresivo, y; iv) Con base a los datos presentados a continuación se determinó la distribución para la aplicación de los cuestionarios.

$$N = 60 \text{ (Muestra Total)}$$

$$n1 = \text{Muestra 1 (Colonia Centro)}$$

$$n2 = \text{Muestra 2 (Colonia Jardín Balbuena)}$$

$$a1 = 69 \text{ (número de microempresas censadas de } n1)$$

$$a2 = 43 \text{ (número de microempresas censadas de } n2)$$

### FÓRMULAS

$$n1 = N \left\{ \frac{a2}{a1} + 1 \right\}$$

$$n2 = N \left\{ \frac{a1}{a2} + 1 \right\}$$

$$N = n1 + n2$$

## SUSTITUCIÓN

$$n_1 = 60 \setminus \{(43 \setminus 69) + 1\} = 37$$

$$n_2 = 60 \setminus \{(69 \setminus 43) + 1\} = 23$$

$$N = 37 + 23 = 60$$

### III. MARCO TEÓRICO

El marco teórico que a continuación se expone gira en torno a los llamados mercados de trabajo, ya que el objeto de estudio de esta investigación puede ser abordado a partir de algunos elementos desarrollados por las teorías que han hecho a éste su objeto de observación. Como ya se menciona, el tema de esta tesis trata del análisis de la fuerza de trabajo femenina que se desempeña en las microempresas del sector comercial informal urbano. Este tipo de microempresas suele ser un mercado de trabajo real, pese a que no siempre se da una relación de compra-venta de fuerza de trabajo.

La pertinencia de suscribir el tema de esta investigación a la teoría de los mercados de trabajo radica en el hecho de poder confrontar a ésta con la realidad, es decir, reflexionar sobre la conveniencia de trasladar los supuestos que se hacen de los mercados de trabajo ideales a un mercado de trabajo concreto, por ejemplo las microempresas del sector comercial informal urbano.

El presente marco teórico, como ya se menciona, tiene como eje central a los mercados de trabajo, de ahí que dicho marco teórico exprese los principales enfoques que se han hecho con respecto a este tema. Y es así que se presentan los supuestos principales de los siguientes enfoques: el Economista-Clásico; el Institucionalista, y; los Nuevos Enfoques. Dentro de estos últimos se pone mayor énfasis en las teorías sobre la llamada Reproducción no Laboral de Relaciones Sociales, el Mercado de Trabajo Femenino y el Mercado de Trabajo Informal, esto debido precisamente, al objeto de estudio de la presente tesis. Finalmente es importante destacar que se intenta hacer una propuesta conceptual de los llamados mercados de trabajo que tenga que ver con los mercados de trabajo realmente existentes, principalmente del que aquí se hace referencia.

## 1. LOS MERCADO DE TRABAJO

Según Ludger Pries el mercado de trabajo es "...uno mas de los diferentes tipos de mercados..."<sup>14</sup>. Esta afirmación por sí sola resulta un tanto simple, de allí que sea importante dar un panorama general de las características que tiene este tipo de mercado. La definición anterior nos lleva a suponer que sí el llamado mercado de trabajo es uno de los tantos mercados realmente existentes, entonces éste deberá de ser tratado de forma diferente, y es precisamente esto uno de los principales objetivos de esta investigación.

Mi propuesta es la de hablar de mercados de trabajo heterogéneos debido a que las categorías que sirven para clasificar a éste, no sólo se oponen, sino que coexisten, se suponen y se cruzan de distintas maneras, amén de que dichas categorías "...se han acentuado tanto que las subdivisiones de clase (...de los mercados de trabajo...) son infinitas"<sup>15</sup>. De lo anterior se puede suponer que los límites del empleo suelen ser difusos y movibles, y consecuentemente su análisis debe ser prudente.

Actualmente cuando hablamos del empleo estamos haciendo referencia a una relación de trabajo la cual supone una producción y una ganancia que sirva para satisfacer algunas necesidades de las personas (alimento, vestido, vivienda, educación, recreación, etc.). El empleo al cual estamos haciendo referencia se remite a las ocupaciones que generan valor.

Para David Jary y Julia Jary el mercado de trabajo es una relación económica entre compradores (empleadores) y vendedores (trabajadores) de fuerza de trabajo. Esta relación se inserta en el sistema capitalista actualmente imperante y supone que el empleo cumple una función social: el trabajo asalariado el cual "...engendra valores (...) susceptibles de servir a la producción misma, al cambio o al consumo..."<sup>16</sup>. A mi juicio la definición expuesta anteriormente es insuficiente -al menos para esta investigación- en tanto que si bien es cierto

---

<sup>14</sup>Pries, L. "Del 'mercado de trabajo' y del 'sector informal' hacia una 'sociología del empleo'. Trabajo asalariado y por cuenta propia en la ciudad de Puebla", en Ajuste Estructural..., pp. 1.

<sup>15</sup>Naville, P. "Población activa y teoría de la ocupación", en Tratado de Sociología del Trabajo, pp. 145.

<sup>16</sup>IBID. pp. 150.

que el mercado de trabajo se traduce en una relación económica, ésta no siempre se expresa en trabajo asalariado, de ahí la existencia, por ejemplo, del mercado de trabajo informal urbano.

Si bien ya mencionamos que los mercados de trabajo se podían entender desde una dimensión pluridimensional, resulta esencial revisar cuáles fueron los principales enfoques que trataron de analizar a este tipo de mercados.

## 1.1. PRINCIPALES ENFOQUES

### 1.1.1. ECONOMISTA-CLÁSICO

Si bien N. Baudeau, Moheau, Lavoisier, Jefferson y Kœrean de Jonnés fueron los pioneros en estudiar de manera específica a los mercados de trabajo, resulta obvio que nunca tomaron en cuenta a las ocupaciones de tipo informal, de ahí que su clasificación de las ocupaciones laborales esté demasiado limitada para la investigación que aquí se pretende. Es con la teoría neoclásica cuando se habla propiamente de un mercado de trabajo. Inicialmente este tipo de mercado era visto desde una perspectiva muy economicista que subordinaba al mercado de trabajo a la misma lógica del mercado capitalista general. Esta teoría neoclásica del mercado de trabajo trata de encontrar o derivar las condiciones óptimas para un mercado de trabajo ideal en donde se suponía que: "...el salario es la única variable que el empleador puede manipular para atraer mano de obra adicional (...). Todas las vacantes de empleo se llenan a través del mercado (...). Los trabajadores son intercambiables (...). Hay empleo pleno permanente (...). Los trabajadores y los patrones están perfectamente informados (...). No existe el *desempleo friccional*"<sup>17</sup>. En términos generales esta postura supone el equilibrio entre demanda y oferta de la fuerza de trabajo.

---

<sup>17</sup>Reynolds, Lloyd. "Economía laboral y relaciones de trabajo", pp. 93.

Esta postura se sustentaba en supuestos ideales de competencia perfecta, que definitivamente no podían explicar el mercado de trabajo como un fenómeno concreto. Dicha teoría sólo se preocupó del mercado de trabajo asalariado y ni siquiera de cualquier tipo de estos mercados, sino sólo de aquel que suponía el equilibrio perfecto. Si bien es cierto que a la hora de estudiar a los mercados de trabajo actuales se hace necesario remitirnos a la teoría neoclásica, también es cierto que dicha teoría no puede explicar al mercado de trabajo informal urbano en tanto que éste se rige por condiciones totalmente opuestas de las que supone el enfoque Economista-Clásico.

### 1.1.2. INSTITUCIONALISTA

Ante la insuficiencia del enfoque anterior, Clark Kerr (1954) desarrolla el concepto de balcanización de los mercados de trabajo, en la cual se suponía la existencia de un mercado interno que estaba conectado a un mercado externo. Estos mercados internos de trabajo surgen en contra del sistema despótico en el empleo y utilizaron "...mecanismos (...) (...que...) a menudo aumentaron la eficiencia al influir en la rotación y en la moral o al fomentar la elaboración de programas para mejorar la situación de los trabajadores"<sup>18</sup>. Dichos mercados hacían énfasis en el ascenso por antigüedad, en mecanismos objetivos de reclutamiento y criterios de selección, en "...una relación de empleo más segura y equitativa..."<sup>19</sup>, y en la sindicalización de los trabajadores. La propuesta de Kerr era también muy limitada, en tanto que ésta sólo era una explicación teórica de lo que estaba pasando en las fábricas y Clark Kerr no propuso cómo eliminar efectiva y realmente estas prácticas despóticas. Para efectos de esta investigación la existencia de un mercado interno y uno externo es inoperante, en tanto que en el mercado de trabajo informal urbano es difícil determinar si efectivamente existen dichos mercados y si llegasen éstos a existir aparecen de forma interconectada, dificultando así una clara distinción entre un mercado de trabajo interno y otro externo.

---

<sup>18</sup>Jacoby, S. "El desarrollo de los mercados internos de trabajo en las empresas industriales americanas", en Los Mercados Internos de Trabajo, pp. 83.

<sup>19</sup>IBID. pp. 84.

Por su parte M. Piore (1971) evoluciona en Estados Unidos, la idea de un mercado dual de trabajo en donde "...el mercado global se divide en dos sectores o segmentos: el *sector primario*, que abarca mercados parciales internos perfectamente desarrollados y se caracteriza por unas relaciones laborales relativamente estables y bien remuneradas, unas condiciones de trabajo favorables y oportunidades de ascenso; y el *sector secundario*..."<sup>20</sup> que se identificaba con trabajadores escasamente calificados y por tanto poco remunerados. A mi juicio, la idea del mercado dual es un avance con respecto a la llamada teoría de los mercados de trabajo, en tanto que Piore reconoce la existencia de otros tipos de mercados de trabajo que no se sustentan en el trabajo asalariado, por ejemplo el que realizan las mujeres, los negros, y algunas minorías étnicas (grupos que generalmente se relacionan con el mercado de trabajo informal urbano).

Ante la postura de Piore, Sengenberger desarrolla en Alemania la concepción de un mercado de trabajo con una segmentación tripartita (profesional, fabril-interno y no especificado) y en el cual se supone la existencia de "...mercados parciales (...que...) son estructuraciones de mercados parciales de características iguales o similares"<sup>21</sup>.

Es importante hacer notar que pese a que "...la segmentación del mercado de trabajo se ha ido convirtiendo paulatinamente en un concepto colectivo que incluye una serie de conceptos analíticos y teóricos, idóneos para describir y explicar el funcionamiento y la estructura del mercado de trabajo"<sup>22</sup> suele ser a veces insuficiente a la hora de explicar las diferentes formas de clasificar los diversos mercados de trabajo realmente existentes. El concepto de segmentación trató principalmente de explicar el desequilibrio entre la oferta y la demanda de trabajo y la consiguiente coexistencia del sobrempleo y subempleo. La propuesta de Sengenberger "...se basa en (...) la heterogeneidad de las magnitudes parciales

---

<sup>20</sup>Sengenberger, W. "Lecturas sobre el mercado de trabajo en la República Federal de Alemania (I)", pp. 350.

<sup>21</sup>IBID. pp. 356.

<sup>22</sup>IBID. pp. 345.

de puestos de trabajo o de mano de obra, y en las restricciones de la intercambiabilidad...<sup>23</sup> de los trabajadores. Sengenberger hace un buen intento por ampliar el *concepto de mercado de trabajo por el de mercados de trabajo*, aunque éstos sean de tipo formal.

Las posturas tanto de Clark Kerr, M. Piore y Sengenberger suelen relacionarse con un enfoque institucionalista que parte de la introducción de reglas formales en las relaciones de trabajo, aunque según Kerr existen muchos límites para homogeneizar la institucionalización de dichas reglas debido a: i) las preferencias individuales de los trabajadores; ii) las preferencias individuales de los patrones; iii) las acciones de la comunidad de trabajadores; iv) las acciones de la comunidad de empleadores, y; v) las acciones del gobierno.

Podemos observar que estos enfoques clásicos se caracterizaron por partir de supuestos ideales en los cuales se veía a los mercados de trabajo como una entidad económica la cual estaba subordinada a la lógica del mercado capitalista general. En este tipo de enfoques se utilizaron categorías teóricas que sólo llegaban a describir cierto tipo de mercados de trabajo y nunca intentaron explicar a éstos como un fenómeno concreto. Tal vez la visión institucionalista intento quitarle el carácter meramente económico a la teoría de los mercados de trabajo, pero sus logros llegaron también a ser insuficientes.

En general los enfoques clásicos utilizaron una teoría del mercado de trabajo y no una teoría para los mercados de trabajo realmente existentes, esto es, dichos enfoques sólo suponían la existencia de "...un tipo específico de actividades económicas y del empleo, es decir, el trabajo asalariado-dependiente"<sup>24</sup>, olvidando la existencia de otro tipo de mercados de trabajo, por ejemplo, el de tipo informal -muy común en los países semi-industrializados.

---

<sup>23</sup> IBID. pp. 347.

<sup>24</sup> Pries, L. "Del 'mercado de trabajo' y del 'sector informal' hacia una 'sociología del empleo'. Trabajo asalariado y por cuenta propia en la ciudad de Puebla", en Ajuste estructural..., pp. 2.

### 1.1.3. NUEVOS ENFOQUES

Una vez hecho una breve revisión de los primeros enfoques que se hicieron con respecto a los mercados de trabajo es conveniente hacer algunas reflexiones de las posturas recientes con respecto a dicho tipo de mercados.

Hoy en día los debates actuales de los mercados de trabajo han pasado al ámbito de la sociología. Anteriormente se ponía énfasis en el empleo y consecuentemente, se priorizaba el terreno de la economía. Los análisis actuales del mercado de trabajo le dan supremacía al trabajo sobre el empleo, es decir, ahora se argumenta "...en favor de la pertinencia de un enfoque sociológico que plantee los problemas del empleo en términos de relaciones sociales y no sólo en términos de mercado"<sup>25</sup>.

#### 1.1.3.1. ALGUNOS AUTORES IMPORTANTES

Para **Linda Lobao** el estudio de los mercados de trabajo debe plantearse en términos del concepto de localidad, ya que éste pudiera explicar las desigualdades que se dan en éstos. El concepto de localidad que usa esta autora es entendido como un sistema social local en donde se dan relaciones sociales definidas geográficamente, de ahí que no se hable de un sólo mercado de trabajo, sino de localidades o "...campos de interacción social especificados en el tiempo y en el espacio..."<sup>26</sup>. Estos mercados de trabajo locales cuenta con estructuras e instituciones propias y diferentes de otros mercados locales. La propuesta de Lobao es de gran interés en tanto que ella reconoce la existencia de varios mercados de trabajo y que la caracterización y funcionamiento de éstos está determinada por un espacio geográfico y temporal. Así podríamos hablar y tratar de comprender el porqué el mercado de trabajo informal urbano existe de manera *sui generis* en México.

---

<sup>25</sup>Maruani, M. "Sociología del empleo: una investigación en las fronteras de la empresa", en Sociología del Trabajo, núm. 4, pp. 68.

<sup>26</sup>Lobao, L. "Renewed significance of space in social research. Implications for labor market studies", en Inequalities in labor market areas, pp. 25.

Siguiendo la misma línea **Félix Requena** argumenta que “...los mercados reales de trabajo aparecen fragmentados, restringidos, regulados, intervenidos por agentes institucionales y colusivos”<sup>27</sup>. Según este teórico existen tantos mercados de trabajo como ramas y sectores de actividad. Particularmente Félix Requena parte del concepto de redes sociales y de los mecanismos de acceso a los mercados de trabajo, y argumenta que debido a que estos últimos no funcionan de forma óptima se debe recurrir al funcionamiento de instituciones no formales (familia, amigos, etc.) que reduzcan los costes de búsqueda, acceso y movilidad de los llamados mercados de trabajo, o bien que lleguen a reducir “...significativamente los altísimos costes de la búsqueda y el acceso a un empleo, (...) (...y que generen...) una serie de controles sociales que (...) (...logren...) una mayor eficiencia del individuo en su puesto de trabajo”<sup>28</sup>. Podemos observar que la propuesta de Requena tiene sentido para el mercado de trabajo informal urbano en tanto que éste puede explicar su existencia -al menos en México- por la intervención (cualquiera que sea) de decisiones y políticas que van más allá de lo laboral.

Por su parte **Hans-Peter Blossfeld y Karl Ulrich Mayer** afirman que no se puede hablar de una segmentación del mercado de trabajo rígida, ya que dentro del mercado de trabajo general existe un número relativamente cerrado de mercados parciales que muestran grandes diferencias entre sí. Asimismo estos autores argumentan que en la realidad la segmentación del mercado de trabajo es inoperante, ya que ésta sólo se remite a mercados de trabajo “...limitados a periodos de tiempo y espacio geográfico”<sup>29</sup>. En resumen su propuesta se sustenta en una tipología de los mercados de trabajo, por lo menos en la Alemania Occidental, en el periodo de 1929 -1951, que insiste en la existencia de: i) un mercado de trabajo secundario en pequeñas empresas; ii) un mercado de trabajo en grandes empresas; iii) un mercado de trabajo basado en habilidades particulares, y; iv) un mercado de trabajo

---

<sup>27</sup>Requena, F. “Redes sociales y mecanismos de acceso al mercado de trabajo”, en Sociología del Trabajo, núm. 11, pp. 117.

<sup>28</sup>IBID.

<sup>29</sup>Blossfeld y Mayer. “Labor market segmentation in the Federal Republic of Germany: an empirical study of segmentation theories from a life course perspective” en European Sociological Review, vol. 4, núm. 3, pp. 123.

para empresas específicas. Es importante reconocer el avance que logran estos investigadores en el campo de la teoría de los llamados mercados de trabajo. El mérito de Blossfeld y de Mayer es el de haber delimitado con mayor precisión a los mercados de trabajo realmente existentes, es decir ahora se reconoce que el funcionamiento de los mercados de trabajo no sólo varía -como dice Lobao- en el espacio, sino también en el tiempo. Y es así que estamos en la posibilidad de observar como el mercado de trabajo informal ha cobrado actualmente mayor importancia que la que tenía una década atrás.

Como ya se había mencionado los enfoques actuales a cerca de los mercados de trabajo se inscriben en una sociología del empleo que supera las imprecisiones del enfoque economista y la postura institucionalista. **Ludger Pries** observa "...que la teoría del mercado de trabajo se desarrolló en y para los países industrializados capitalistas..."<sup>30</sup> y por lo tanto supone estructuras económicas y de empleo muy particulares, esto es, el trabajo asalariado. Pries argumenta que esto supone una "...deficiencia de la teoría e investigación sobre (...el...) mercado de trabajo..."<sup>31</sup> ya que se está desconociendo la existencia de mercados de trabajo informales y no asalariados que caracterizan principalmente a los países semi-industrializados. Quizás sea Pries que con mayor énfasis denuncie los equívocos teóricos y metodológicos que se han hecho con respecto a los llamados mercados de trabajo. Pries insiste en que no es posible explicar a ciertos tipos de mercados (por ejemplo el mercado de trabajo informal urbano existente en la ciudad de México) a través de teorías creadas en y para países en donde el trabajo asalariado es característico.

**Cesar Centi** observa que muchas teorías del mercado de trabajo no toman en cuenta el espacio exterior de la empresa, es decir dichos estudios "...al no poder integrar en el análisis las relaciones de la empresa con su exterior no (...pueden...) (...) construir el espacio y por consiguiente sólo es posible cerrarlo de forma arbitraria"<sup>32</sup>, de ahí que Centi proponga un enfoque a cerca de los mercados de trabajo sustentados en la movilización, o mejor dicho

---

<sup>30</sup>Pries, L. "Del 'mercado de trabajo' y del 'sector informal' hacia una 'sociología del empleo'. Trabajo asalariado y por cuenta propia en la ciudad de Puebla", en Ajuste Estructural..., pp. 2.

<sup>31</sup>IBID.

<sup>32</sup>Centi, C. "Mercado de trabajo y movilización", en Sociología del Trabajo, núm. 4, pp. 45.

este autor pretende sustituir el concepto de mercado de trabajo por el de estudios de la movilización del trabajo, ya que la parte externa de una organización del trabajo no es algo ajeno a ésta, sino que es precisamente la fuente de aprovisionamiento de la mano de obra. Se puede decir que la propuesta de Centi tiene pertinencia en el estudio del mercado de trabajo que en esta tesis se analiza, ya que precisamente el mercado de trabajo informal urbano es un mercado de trabajo sustentado en la movilización y que tiene que lidiar -quizá más que otros- con el espacio exterior.

**Subbiah Kannappan** analiza el mercado de trabajo partiendo del empleo urbano en las naciones desarrolladas y a su vez propone que hay que ir más allá del modelo sectorial, ya que no todas las actividades pueden encuadrarse en lo tradicional y lo moderno, de ahí que las transformaciones económicas nos llevan a la noción de un economía urbana diversificada y creciente. Kannappan se orienta por un análisis profundo de las unidades microeconómicas y sus opciones de empleo. En general este autor sugiere que a la hora de analizar los mercados de trabajo exista una flexibilidad en el método y que dicho análisis sea multidisciplinario. Dentro de esta perspectiva podemos asegurar que el mercado de trabajo que aquí se estudia es producto de dicha economía urbana diversificada y por tanto escapa al análisis por parte de una disciplina particular.

Al igual que Blossfeld y Ulrich, **Ricardo Infante** y **Emilio Klein** analizan el mercado de trabajo partiendo de tiempos y espacios específicos, por ejemplo, el comportamiento del mercado latinoamericano de trabajo en un periodo concreto (1950 - 1990). De lo anterior se puede observar que existen elementos que van más allá del salario y que pueden caracterizar a un mercado de trabajo inscrito en un tiempo y espacio dado. Para estos autores estos factores pueden ser: i) el crecimiento de la población; ii) el incremento de la Población Económicamente Activa (PEA); iii) un proceso de terciarización de la mano de obra, y; iv) el incremento de la subutilización de la mano de obra.

En términos generales Emilio Klein y Ricardo Infante reconocen que no debe de haber un modelo ideal de los mercados de trabajo que trate de acunar a todos los mercados de trabajo

concretos, y que por lo menos se deba considerar que "...el empleo en los sectores tradicionales de (...) (...América Latina...) se (...) (...comportan...) de manera diferente a la observada en los países industrializados..."<sup>33</sup>, de ahí que se propongan cortes longitudinales de los mercados de trabajo (Blossfeld). Definitivamente la propuesta de Klein e Infante recogen las dudas que se tenían con respecto a la forma en que se debería estudiar el mercado de trabajo informal urbano, es decir este tipo de mercado de trabajo debe entenderse como una entidad particular que dista mucho de parecerse a cualquiera de los mercados de trabajo asalariados y no asalariados existentes en el mundo, y por tanto debe de intentarse construir una teoría sólida y multidisciplinaria *ad hoc* al tipo de mercado de trabajo que aquí se estudia.

### 1.1.3.2. REPRODUCCIÓN DE RELACIONES SOCIALES

Hablar de la fuerza de trabajo femenina que se desempeña en las microempresas del sector comercial informal urbano, nos remite inmediatamente a la noción de reproducción no laboral de relaciones sociales y esto porque: i) las teorías de los mercados de trabajo generalmente son de carácter económico (principalmente los enfoques clásicos) lo cual implica el descuido de algunos aspectos subjetivos que de igual forma explican la situación de las trabajadoras que aquí se observan, y; ii) el trabajo que se lleva a cabo en las microempresas se construye generalmente a partir de la reproducción de las relaciones sociales edificadas en el hogar. Es importante reconocer que la reproducción de la fuerza de trabajo -entendida como la forma en que los individuos tratan de recuperarse del desgaste ocasionado por su actividad laboral y alcanzar su equilibrio homeostático- no sólo tiene lugar en el ámbito familiar, sino que existen otros espacios en donde dicha reproducción puede darse (en el trabajo, dentro de algún partido político, en la escuela, en una asociación altruista, etc.).

---

<sup>33</sup>Infante y Klein. "Mercado latinoamericano de trabajo 1950 - 1990", en Revista de la CEPAL, núm. 45, pp. 129.

En esta investigación nos remitimos al uso del concepto de *reproducción social no laboral*, la cual se puede entender como la reproducción de valores familiares y sociales adquiridos y surgidos fuera del mundo del trabajo, de ahí que dicha reproducción generalmente es una empresa que asumen y deben de asumir las mujeres. El remitirnos en esta investigación a la noción anterior radica en el hecho de que generalmente al hombre se le ha relacionado con la esfera de la producción, mientras que el ámbito de la reproducción de las relaciones sociales no laborales se ha asociado como una tarea femenina.

Con la inserción de las mujeres al mercado de trabajo el estudio de la reproducción social no laboral se ha hecho más complicado, y esto porque las mujeres ya no sólo reproducen dicho tipo de relaciones, sino que además producen trabajo. Es así como Benería asegura que "...parece no existir una separación tan clara entre las actividades productivas y reproductivas"<sup>34</sup>.

La fuerte presencia de las microempresas informales ha hecho que, a nivel de análisis, no se pueda hablar de una dicotomía entre la producción de trabajo y la reproducción social no laboral de relaciones sociales, ya que este tipo de negocios representa "...un conjunto organizativo (...en el cual...) (...) las tareas de producción y reproducción se combinan..."<sup>35</sup> hasta parecer una sola cosa. Por ejemplo muchas mujeres que trabajan en microempresas informales desempeñan su trabajo (productivo) al mismo tiempo que realizan "...un conjunto de actividades (...) para garantizar su reproducción cotidiana y la de su familia"<sup>36</sup>.

La actual inserción de las mujeres al mercado de trabajo se debe entre otras cosas al hecho de que los jefes de familia han visto mermados sus ingresos debido a una crisis económica que ha tenido grandes repercusiones en el mercado de trabajo. Ahora las mujeres tratan de buscar "...formas de obtener recursos monetarios y no monetarios para la reproducción cotidiana..."<sup>37</sup> de los miembros que componen su familia y para reproducir esa fuerza de

---

<sup>34</sup>de Oliveira, O. "Trabajo, poder y sexualidad", pp. 54.

<sup>35</sup>IBID. pp. 55.

<sup>36</sup>IBID. "Empleo femenino en México en tiempo de recesión económica: tendencias y cambios", en Fuerza de Trabajo Femenina Urbana en México, vol. primero, pp. 30.

<sup>37</sup>IBID. pp. 51.

trabajo de por sí debilitada. La caída en los ingresos para la reproducción de la fuerza de trabajo ha orillado a muchas mujeres a buscar la forma de buscar mecanismos para frenar a ésta, y es así como dichas mujeres se han involucrado en actividades productivas y no productivas que les reditúen dinero, pero que al mismo tiempo les permita asumir "...los roles sociales de ama de casa, esposa y madre dentro del hogar..."<sup>38</sup>.

La crisis actual que experimenta el mercado de trabajo mexicano ha provocado que muchas mujeres ya no sólo se ocupen de organizar las actividades domésticas, sino que además se incorporen a la producción de mercancías generadoras de valor. Esta nueva responsabilidad de trabajar sin descuidar el hogar, ha hecho que muchas mujeres se refugien en negocios "...de pequeña escala, (...) tecnología rudimentaria y una inversión de capital muy pequeña..."<sup>39</sup> y en donde se utiliza la fuerza de trabajo de los miembros que componen la familia.

En términos generales se puede decir que el concepto de reproducción social no laboral no puede ya ser analizado como una entidad aislada, ahora se hace necesario estudiar a ésta a la luz de la noción de producción de fuerza de trabajo. Algunos hogares han dejado de ser los lugares en donde sólo se podía concebir la reproducción generacional de la fuerza de trabajo y de relaciones sociales, ahora dichos hogares se han convertido en sitios en donde se producen mercancías y por lo tanto, se genera valor. Asimismo el análisis de las microempresas familiares debe de ser visto a través de la óptica de las teorías sobre la reproducción social de relaciones sociales, debido a que este tipo de negocios caseros es reflejo de los roles y conductas asumidas en el seno familiar.

---

<sup>38</sup>Alonso, J.A. "Marginalidad urbana y clandestinidad laboral femenina", en *Fuerza de Trabajo Femenina Urbana en México*, vol. segundo, pp. 439.

<sup>39</sup>Adler, L. "Mujeres, redes y economía informal", en Seminario sobre la Participación de la Mujer en la Vida Nacional, pp. 201.

## REPRODUCCIÓN FAMILIAR

Como se puede observar la llamada reproducción de relaciones sociales no laborales tiene lugar, generalmente, en el ámbito familiar, de ahí que se haga necesario hablar de la reproducción familiar como un marco de referencia que pudiera explicar el fenómeno de las microempresas del sector comercial informal urbano. La noción de familia nos remite inmediatamente al lugar en donde “...los individuos nacemos, crecemos y morimos (...), y es a la familia a la que le debemos nuestra incorporación, socialización y adaptación a la sociedad”<sup>40</sup>. La familia tiene también como función la distribución de los recursos para el consumo, los cuales fueron generados por la producción (generalmente de los varones). Esta distribución de recursos no sólo influye en la forma en que se reproduce la fuerza de trabajo sino que también en la forma en que se da la reproducción de las relaciones sociales surgidas en el seno familiar.

Al hablar de reproducción familiar de relaciones sociales se hace necesario mencionar que ésta “...es una actividad que ancestralmente ha estado a cargo de las mujeres y que, por lo mismo, representa uno de los rasgos comunes en la identidad de género”<sup>41</sup>. En la actualidad las mujeres ya no sólo son esposas, madres y amas de casa, sino que además son las encargadas de mantener y reproducir la unidad familiar, e incluso muchas de éstas también tienen que aportar y hasta hacerse responsables de la obtención de recursos monetarios que contribuyan al incremento del ingreso familiar.

El desempeño de algunas mujeres en negocios de tipo micro puede significar una disminución de la responsabilidad en la tarea de la reproducción de relaciones sociales no laborales, con lo cual dicha reproducción es distribuida ahora entre casi todos los miembros que componen la familia de la cual forman parte estas mujeres. De lo anterior se puede suponer que en la situación descrita anteriormente, el hogar se sustenta en la distribución

---

<sup>40</sup>Sánchez B., G. “El papel de la mujer en la familia”, en Seminario sobre la Participación de la Mujer en la Vida Nacional, pp. 89.

<sup>41</sup>de Oliveira, O. “Trabajo, poder y sexualidad”, pp. 55.

entre los miembros de la familia, no sólo del ingreso y del consumo, sino también de la reproducción de relaciones sociales laborales y no laborales.

En términos generales se puede decir que "...la familia se considera como una unidad económica que comparte el consumo y asigna la producción en el hogar y en el mercado..."<sup>42</sup>, de ahí que la reproducción familiar implique no sólo una división del trabajo, sino también una distribución de las tareas de reproducción de relaciones sociales no laborales, es por esto que se está en la posibilidad de sugerir que el tipo de familias a las cuales estamos haciendo referencia aportan y consumen todo tipo de recursos de manera diferencial. Por lo anterior podemos asegurar que el tamaño de la familia pudiera en algún momento, afectar la acumulación del potencial de ingresos de la unidad familiar, aunque también es importante mencionar que la acumulación del potencial de ingresos no sólo se explica a través del mercado de trabajo, sino que también hay otros determinantes como la inversión en capital humano, el género y la edad, entre otros.

Si bien son las mujeres quienes por excelencia se encargan de la reproducción social no laboral de relaciones sociales, estas mismas asignan a cada miembro de la familia algunas actividades que permiten distribuir dicha reproducción, la cual se aprecia ahora como una reproducción familiar no sólo de la mano de obra, sino también de relaciones sociales. Cuando las mujeres distribuyen dichas actividades, esta distribución la hace principalmente, en función del género y la edad, de ahí que la reproducción familiar de la fuerza de trabajo y de relaciones sociales tenga que ver con la identidad de género a la que líneas anteriores se había hecho referencia.

En función de la unidad de observación de esta investigación, se puede sugerir que la unidad familiar no sólo es el ámbito de una reproducción de fuerza de trabajo y de relaciones sociales, sino que también es un lugar en donde se producen mercancías generadoras de valor. Es por lo anterior que se reconoce que la familia y el trabajo no son dos esferas que se opongan o que se determinan, sino que se suponen y se reproducen simultáneamente (Fiona

---

<sup>42</sup>Mincer, J. "La inversión de la familia en capital humano: las ganancias de la mujer", en Estudios sobre la Mujer, vol. 1, pp. 185.

Devine, 1992). Al igual que Devine, Francine D. Blau y Marianne A. Ferber plantean que “...los roles de la mujer y el hombre en el mercado de trabajo están estrechamente relacionados con los roles del hogar”<sup>43</sup>. De igual manera Monder Ram y Ruth Holliday plantean que el trabajo familiar ha asumido la estructura del trabajo formal asalariado, de ahí que por ejemplo, a las mujeres se les asignen las tareas más rutinarias.

En resumen la reproducción familiar generalmente es llevada a cabo por las mujeres, las cuales ya no sólo se encargan “...del cuidado de los niños, la provisión y preparación de alimentos, la conservación del hogar familiar y la educación y crianza de los infantes...”<sup>44</sup>, sino también de la reproducción social de relaciones sociales.

## ESTRATEGIAS DE SOBREVIVENCIA

Es importante hacer notar que si bien existen algunos enfoques de los mercados de trabajo que pudieran explicar la presencia real de las microempresas del sector comercial informal urbano, es indudable que la noción de estrategias de sobrevivencia -al igual que la de reproducción de relaciones sociales- arrojan más luz al fenómeno que en esta investigación se está analizando. Lo anterior se debe a que el enfoque de estrategias de sobrevivencia reconoce la existencia de un mercado de trabajo real que surge precisamente de la exclusión de un gran número de fuerza de trabajo de los mercados laborales de tipo formal.

Una estrategia de sobrevivencia puede entenderse como un elección racional o no racional que hacen algunos individuos ante situaciones cambiantes y no cambiantes. Para el caso que aquí nos ocupa, estaríamos hablando de una situación que tiene que ver con la llamada feminización de la pobreza urbana. Ante esta situación muy característica de los países en desarrollo, muchas mujeres han tenido que buscar la mejor forma de subsistir (contener, controlar y resolver) el avance de dicho empobrecimiento.

---

<sup>43</sup>Blau y Ferber. “The economics of woman, men and work”, pp. 318.

<sup>44</sup>Chalita, P. “Sobrevivencia en la ciudad: una conceptualización de las unidades domésticas encabezadas por mujeres en América latina”, en Mujeres y Ciudades, pp. 272.

Para el tipo de mujeres que aquí se estudian, la inserción de éstas en una microempresa del sector comercial informal urbano significa una manera de sobrevivir ante la caída del costo de la producción y reproducción de la fuerza de trabajo. De lo anterior se puede señalar que las estrategias de sobrevivencia no sólo tienen que ver con la búsqueda de recursos monetarios, sino que en general, es "...la manera en la cual la familia encabezada (...-en este caso-...) por una mujer se desplaza combinando y consiguiendo recursos (...) diversos"<sup>45</sup> para hacer frente a la situación descrita líneas arriba.

Para el caso de las mujeres que aquí nos ocupan podemos observar que la situación de empobrecimiento en la cual se encuentran éstas es una constante, de ahí que la puesta en marcha de algunas estrategias de sobrevivencia no implican siempre un comportamiento racional en el cual dichas mujeres evalúan los costos y los beneficios que suponen dichas estrategias. Asimismo las estrategias de sobrevivencia familiar se conciben como la suma de las estrategias que cada miembro de la familia tenga. Dicho conjunto de estrategias deberá de ser aceptada y compartida por la familia en su conjunto antes de ponerla en marcha. Por lo anterior se puede decir que "...la sobrevivencia depende de la satisfacción de necesidades básicas del individuo (alimento, casa, vestido) y las familias son las unidades principales en donde se satisfacen estas necesidades..."<sup>46</sup>.

Particularmente podríamos suponer que las estrategias de sobrevivencia que utilizan las mujeres que entrevistamos devienen generalmente de la insuficiencia del salario para solventar el costo de la reproducción de la fuerza de trabajo. Es así como muchas mujeres han optado por trabajar en el sector informal urbano, en tanto que éste les ofrece la posibilidad de : i) obtener un ingreso y cuidar casi al mismo tiempo a los hijos; ii) encargarse de actividades productivas y reproductivas a la misma vez, y; iii) trabajar en un horario que no interfiera con las tareas del hogar.

---

<sup>45</sup>IBID. pp. 274.

<sup>46</sup>IBID. pp. 279.

Las mujeres que se desempeñan en microempresas del sector comercial informal urbano han llegado a éste buscando un sustento, debido a que éstas al pertenecer a un grupo poblacional muy vulnerable (poca educación, bajos ingresos, etc.) no han tenido fácil acceso a un ingreso apropiado que les permita vivir dignamente. Muchas mujeres que laboran en el tipo de microempresas que aquí se analizan, han repartido las tareas productivas y reproductivas en cada miembro de la familia, y esto porque éstas se han visto debilitadas debido a una triple carga: producir fuerza de trabajo, reproducir ésta y reproducirse socialmente.

Como ya se había mencionado, las estrategias de sobrevivencia que asumen el tipo de mujeres que aquí se estudia, están determinadas en gran medida por características demográficas muy particulares a saber: la edad y el sexo de los miembros que componen la unidad familiar. Por ejemplo el tener hijas pudiera representar un alivio para muchas mujeres jefes de familia, ya que dichas hijas, en algún momento, pueden hacerse cargo de la reproducción de la fuerza de trabajo, permitiendo así que las jefas de familia trabajen más tiempo y por lo tanto aporten mayores ingresos a la unidad familiar. Otro ejemplo puede ser la inversión en la educación de algún hijo (preferentemente varón) que, en lo futuro pudiera redundar en una mejor calidad de vida para toda la familia.

Otro tipo de estrategias que utilizan muchas mujeres puede estar relacionada con la modificación de la composición familiar. Por ejemplo la inclusión de parientes lejanos o ficticios (particularmente mujeres) al núcleo familiar, pudiera traducirse en un aligeramiento de la carga que llevan las jefas de familia, ya que dichos parientes pueden hacerse cargo de la producción de valor, reproducción de la fuerza de trabajo y de la llamada reproducción de relaciones sociales no laborales.

Se puede decir que las estrategias de sobrevivencia familiar tienen que ver con la forma en que "...se consiguen y combinan diferentes clases de recursos urbanos a fin de asegurar la reproducción material de las familias..."<sup>47</sup> a través de varias generaciones y en la que en cada una de éstas, las mujeres han "...contribuido de manera muy importante en la tarea de lograr

---

<sup>47</sup>IBID. pp. 278.

**CUADRO 14**

| NIVEL EDUCATIVO      | LUGAR DE NACIMIENTO |            | TOTAL POR<br>RENGLÓN |
|----------------------|---------------------|------------|----------------------|
|                      | D.F.                | PROVINCIA  |                      |
| PRIMARIA O MENOS     | 27<br>51.9          | 25<br>48.1 | 52<br>100.0          |
| SECUNDARIA O MÁS     | 4<br>50.0           | 4<br>50.0  | 8<br>100.0           |
| TOTAL POR<br>COLUMNA | 31<br>51.7          | 29<br>48.3 | 60<br>100.0          |

Chi-Square = 0.01027

Phi = 0.01308

Como puede observarse en los resultados mostrados en el cuadro anterior es un hecho que no exista asociación entre el nivel educativo de las mujeres observadas y el lugar en que éstas nacieron. Por ejemplo se puede decir que existe la misma proporción de mujeres que tienen secundaria o más y que nacieron en el D.F. o en provincia. De igual forma también hay casi la misma cantidad de mujeres que nacieron en el D.F. o en provincia y que tienen primaria o menos. Resultar importante mencionar que cuando el 86.7% de las entrevistadas tienen una baja escolaridad, la probabilidad de que ésta esté asociada al lugar de origen es muy baja. Asimismo se puede decir que la baja escolaridad es una de las características de la fuerza de trabajo que se desempeña en las microempresas del sector comercial informal urbano, casi el 90% de las mujeres examinadas no cubre ni siquiera lo que el Estado Mexicano considera como educación básica (secundaria completa).

Es importante mencionar que el análisis de asociación para variables dicotómicas sólo da un resultado general de la manera en que se comporta la muestra estudiada, de ahí que sea necesario observar algunas particularidades de algunos datos que de cierta forma resultan significativos para inferir un comportamiento más específico de la muestra analizada. Por ejemplo se puede observar que pese a que no existen diferencias significativas entre el lugar de nacimiento de las mujeres aquí analizadas, sí estamos en la posibilidad de reconocer que en su mayoría dichas mujeres tienen un nivel educativo equivalente a la escuela primaria o incluso menos. De lo anterior podemos sugerir que el bajo nivel educativo de las mujeres es una de las características principales que asume esta mano de obra.

El lugar de origen de las mujeres aquí observadas puede ser una variable que llegue a explicar el número de mujeres existentes en las microempresas del sector comercial informal urbano<sup>102</sup>. Por el supuesto anterior nos dimos a la tarea de someter tales variables a un análisis de asociación y el cual arrojó los siguientes resultados:

**CUADRO 15**

| LUGAR DE NACIMIENTO <sup>4</sup> | NÚMERO DE MUJERES QUE LABORA EN EL NEGOCIO |          |            | TOTAL POR RENGLÓN |
|----------------------------------|--------------------------------------------|----------|------------|-------------------|
|                                  | UNA                                        | DOS      | TRES O MÁS |                   |
| D.F.                             | 28<br>90.3                                 | 2<br>6.5 | 1<br>3.2   | 31<br>100.0       |
| PROVINCIA                        | 27<br>93.1                                 | 2<br>6.9 | 0<br>0.0   | 29<br>100.0       |
| TOTAL POR COLUMNA                | 55<br>91.7                                 | 4<br>6.7 | 1<br>1.6   | 60<br>100.0       |

Chi-Square = 0.95257

Cramer's V = 0.12600

Los resultados del **CUADRO 15** nos dicen que no estamos en la posibilidad de aceptar en esta muestra que existe asociación entre el lugar de nacimiento de las mujeres muestreadas y el número de éstas que labora en una microempresa del sector comercial informal urbano. Se puede observar que existe casi la misma proporción de mujeres que nacieron en el D.F. o en provincia con las microempresas en las cuales trabajan dos o más mujeres. De igual forma el cuadro anterior muestra que también existe casi la misma proporción de mujeres que nacieron en el D.F. o en provincia con las microempresas en las cuales labora sólo una mujer (28 y 27, respectivamente). Asimismo se observa que el 91.7% de las mujeres que se desempeñan en negocios que atienden ellas mismas, difícilmente pudiera encontrar explicación en algún factor de tipo demográfico.

<sup>102</sup>Esta variable puede ser un indicador que haga referencia al tamaño de una microempresa, aunque el tamaño de éstas también pudiera explicarse por el tiempo o antigüedad que tienen tales negocios y por el monto de la inversión que hacen éstos. Hay que recordar que las microempresas del sector comercial informal urbano caen en el circuito de la economía de mercado aún cuando no sea su finalidad básica la acumulación, pero al entrar en este circuito se ve constreñida por ciertas condicionantes, por ejemplo a mayor inversión es probable una mayor competitividad, y por lo tanto una mayor demanda del producto.

Observando las particularidades de los datos podemos observar que, de 31 negocios en examinados, el 90.3% de éstos utiliza sólo una mujer cuyo lugar de nacimiento es el D.F. De igual forma de 29 negocios analizados, el 93.1 % de éstos ocupa una mujer la cual nació en provincia. Si bien el lugar de nacimiento de las mujeres aquí muestreadas no explica totalmente el número de mujeres que labora en las microempresas del sector comercial informal urbano, sí estamos en la posibilidad de inferir que en la mayoría de los negocios analizados se encuentran laborando una mujer. De lo anterior podemos sugerir que el esfuerzo que se lleva a cabo en las microempresas del sector comercial informal urbano generalmente recae en una sola persona a saber: una sola mujer.

Hay otras variables que también nos pueden ayudar a observar con mayor precisión las características inherentes a la fuerza de trabajo que aquí se está analizando, dichas variables son el tipo de actividad que llevaban a cabo las mujeres aquí investigadas antes de laborar en una microempresa del sector comercial informal urbano y el lugar de nacimiento de dicha fuerza de trabajo. Se sugiere que la segunda variable está determinada por la primera, es decir, que el tipo de actividad llevada a cabo por la mujeres aquí muestreadas antes de laborar en una microempresa está asociado al lugar en el cual éstas nacieron. Los resultados que se obtuvieron para esta prueba son los siguientes:

**CUADRO 16**

| TIPO DE ACTIV. LLEVADA A CABO ANTES DE LABORAR EN UNA MICROEMPRESA | LUGAR DE NACIMIENTO |            | TOTAL POR RENGLÓN |
|--------------------------------------------------------------------|---------------------|------------|-------------------|
|                                                                    | D.F.                | PROVINCIA  |                   |
| HOGAR                                                              | 26<br>52.0          | 24<br>48.0 | 50<br>100.0       |
| ESTUDIANTE                                                         | 3<br>75.0           | 1<br>25.0  | 4<br>100.0        |
| TRABAJAR                                                           | 2<br>33.3           | 4<br>66.7  | 6<br>100.0        |
| TOTAL POR COLUMNA                                                  | 31<br>51.7          | 29<br>48.3 | 60<br>100.0       |

Chi-Square = 1.68187

Cramer's V = 0.16743

El cuadro anterior nos indica que no podemos asegurar que existe asociación entre el tipo de actividad llevada a cabo por las mujeres aquí investigadas antes de que éstas laborarán en una microempresa y el lugar en el cual nacieron tales mujeres. Los datos dan validez a esta afirmación: existe casi la misma proporción de mujeres que nacieron en el D.F. o en provincia y que se dedicaban al hogar antes de laborar en una microempresa.

Leyendo la tabla anterior de forma vertical podemos observar que de 31 mujeres que nacieron en el D.F., el 83% de éstas se dedicaban al hogar antes de trabajar en una microempresas, mientras que de 29 mujeres que nacieron en provincia, casi el 70% de éstas de igual forma se dedicaba al hogar antes de laborar en una microempresa del sector comercial informal urbano.

De acuerdo a los datos anteriores podemos decir que pese a que el lugar de nacimiento de las mujeres aquí muestreadas no guarda relación con el tipo de actividad llevada a cabo por éstas antes de laborar en una microempresa, sí se puede sugerir que la mayoría de las mujeres investigadas se dedicaba al hogar antes de trabajar en un negocio como de los que aquí se estudian.

#### **4. FINANCIAMIENTO**

Es importante mencionar que no todas las variables que hacen referencia al financiamiento de las microempresas aquí analizadas fueron sometidas a un análisis de asociación, debido a que algunas de éstas explican de mejor forma el comportamiento de la muestra a través de un análisis de inferencia de los datos obtenidos.

Al someter las variables que hacían referencia al origen del financiamiento y al monto aproximado semanal del gasto del negocio a un análisis de asociación se obtuvo un resultado positivo, es decir que el comportamiento de la segunda sí estaba relacionado

con el origen del financiamiento de las microempresas del sector comercial informal urbano.

**CUADRO 17**

| ORIGEN DEL FINANCIAMIENTO | TOTAL       |
|---------------------------|-------------|
| NO CONTESTO               | 6<br>10.0   |
| AHORROS PERSONALES        | 11<br>18.3  |
| PRESTAMO                  | 43<br>71.7  |
| TOTAL                     | 60<br>100.0 |

Resulta interesante observar como las microempresas del sector comercial informal urbano funcionan sobre la base del crédito (aunque no bancario) al igual que el sector manufacturero. Los datos presentados en el cuadro anterior pudieran ser un indicador más de que las microempresas del tipo de las que se analizan en esta tesis, están inscritas en el circuito de la economía de mercado, aún cuando su fuerza de trabajo no entra en los circuitos del mercado laboral formal. Es claro que las microempresas del sector comercial informal urbano funcionan sobre la base de préstamos, pero es importante inferir (ya que no se obtuvo el dato) que dichos préstamos son generalmente por una cantidad mínima (podría hablarse de 2 salarios mínimos) procurada por prestamistas informales (vecinos, amigos, *agiotistas*, etc.). Tal vez hubiera resultado interesante saber en que períodos de tiempo las mujeres examinadas recuperan y logran liquidar los préstamos o si siguen funcionando con préstamos posteriores, ya que con esto estaríamos en la posibilidad de hacer una estimación más real de las ganancias que dichas mujeres pudieran obtener por el desempeño de su trabajo.

**CUADRO 18**

| ORIGEN DEL FINANCIAMIENTO | MONTO APROX. SEMANAL DEL GASTO DEL NEGOCIO (EN SALARIOS MÍNIMOS) |                       |          | TOTAL POR RENGLÓN |
|---------------------------|------------------------------------------------------------------|-----------------------|----------|-------------------|
|                           | HASTA 2                                                          | MÁS DE 2 Y MENOS DE 5 | MÁS DE 5 |                   |
| NO CONTESTO               | 6<br>100.0                                                       | 0<br>0.0              | 0<br>0.0 | 6<br>100.0        |
| AHORROS PERSONALES        | 10<br>90.9                                                       | 0<br>0.0              | 1<br>9.1 | 11<br>100.0       |
| PRESTAMO                  | 41<br>95.3                                                       | 2<br>4.7              | 0<br>0.0 | 43<br>100.0       |
| TOTAL POR COLUMNA         | 57<br>95.0                                                       | 2<br>3.3              | 1<br>1.7 | 60<br>100.0       |

Chi-Square = 5.28096

Cramer's V = 0.20978

Es importante mencionar que la asociación entre las variables anteriores no es muy fuerte, de ahí que se haga necesario observar algunos datos que dicha prueba no arroja. Como puede verse en el **CUADRO 18** a la mayoría de las mujeres aquí analizadas les fue posible poner en marcha una microempresa gracias a un préstamo. Lo anterior podría tener su explicación en el hecho de que las mujeres aquí examinadas no tenían un trabajo antes de laborar en una microempresa del sector comercial informal urbano, o bien la capacidad de ahorro de sus familia es nula, y esto debido posiblemente a una caída de los ingresos familiares, la cual trae consigo una insolvencia en el costo de la reproducción de la fuerza de trabajo familiar.

De acuerdo a los datos arrojados se puede suponer que las microempresas del sector comercial informal urbano se ponen en marcha casi siempre con recursos muy limitados que en su mayoría son obtenidos a través de pequeños préstamos solicitados por las mujeres muestreadas a sus vecinos o familiares.

Existen otras variables que al igual que las anteriores nos ayudan a explicar cuáles son las características inherentes a la dimensión relacionada con el financiamiento de los negocios en los cuales se desempeñan las mujeres aquí observadas. Dichas variables son: el monto

semanal aproximado de las ganancias del negocio<sup>103</sup> y el monto semanal aproximado del gasto del negocio.

**CUADRO 19**

| MONTO SEMANAL APROX. DEL GASTO DEL NEGOCIO (EN SALARIOS MÍNIMOS) | TOTAL       |
|------------------------------------------------------------------|-------------|
| HASTA 2                                                          | 57<br>95.0  |
| MÁS DE 2 Y MENOS DE 5                                            | 2<br>3.3    |
| 5 O MÁS                                                          | 1<br>1.7    |
| TOTAL                                                            | 60<br>100.0 |

Los resultados anteriores nos indican que la mayoría de las mujeres investigadas (57 de 60) gastan en el negocio en el cual trabajan hasta 2 salarios mínimos semanales, mientras que sólo 3 de 60 gastan arriba de esta cantidad. Es difícil establecer el monto exacto de los gastos requeridos por este tipo de negocio debido a que al cerrar los datos a salarios mínimos se pierde la precisión para determinar el monto real de dichos gastos y también por que los gastos del negocios son a su vez los gastos familiares, es decir, al romperse la barrera que separa el mundo del trabajo con el del hogar, no es posible establecer claramente ni las ganancias ni los gastos del tipo de microempresas que en este trabajo son objeto de estudio.

<sup>103</sup>El término de *ganancias* es entendido por las mujeres analizadas como la cantidad de dinero generada por el tiempo que dichas mujeres trabajan en la venta de alimentos. Al hablar de tales ganancias las mujeres investigadas se refieren a la cantidad de dinero obtenido por su trabajo sin deducir el monto de la inversión, ni los gastos de operación, con lo cual es difícil sistematizar y contabilizar eso que las mujeres observadas entienden por ganancias.

CUADRO 20

| MONTO SEMANAL APROX. DEL GASTO DEL NEGOCIO (EN SALARIOS MÍNIMOS) | MONTO SEMANAL APROX. DE LAS GANANCIAS DEL NEGOCIO (EN SALARIOS MÍNIMOS) |                    |           | TOTAL POR RENGLÓN |
|------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------|--------------------|-----------|-------------------|
|                                                                  | HASTA 2                                                                 | MAS 2 Y MENOS DE 5 | 5 O MAS   |                   |
| HASTA 2                                                          | 56<br>98.2                                                              | 0<br>0.0           | 1<br>1.8  | 57<br>100.0       |
| MAS DE 2 Y MENOS DE 5                                            | 0<br>0.0                                                                | 1<br>50.0          | 1<br>50.0 | 2<br>100.0        |
| 5 O MAS                                                          | 1<br>100                                                                | 0<br>0             | 0<br>0.0  | 1<br>100          |
| TOTAL POR COLUMNA                                                | 57<br>95.0                                                              | 1<br>1.7           | 2<br>3.3  | 60<br>100.0       |

Chi-Square = 44.49215

Cramer's V = 0.60891

Al someter estas variables a un análisis de asociación se puede observar un resultado positivo, de ahí que se esté en la posibilidad de afirmar que el monto semanal aproximado de las ganancias de los negocios muestreados esta fuertemente relacionado con el monto semanal aproximado del gasto de dichos negocios, por ejemplo la mayoría de los negocios analizados obtienen ganancias semanales aproximadas de 2 salarios mínimos o menos, la misma cantidad que es invertida para solventar los gastos semanales del negocio, los cuales ascienden aproximadamente a 2 salarios mínimo o menos.

De acuerdo a los datos anteriores se pudiera pensar que el monto aproximado del gasto de la mayoría de los negocios entrevistados es mínimo, pero es importante citar que no es casual que la ganancias que dichos negocios obtienen equivale casi a la misma cantidad de gastos para que funcionen los negocios analizados. Por lo anterior se puede sugerir que no es que este tipo de negocios requiera de muy pocos recursos para operar, sino que las ganancias obtenidas en las microempresas del sector comercial informal urbano alcanzan sólo para establecer negocios muy pequeños, con niveles de producción también muy bajos, y por tanto los gastos de tales negocios (materia prima, instalación, equipo, energía eléctrica, combustible, renta, mano de obra, etc.) tienen que ser igualmente mínimos. Grosso modo se puede decir que las mujeres aquí muestreadas no ganan lo suficiente para satisfacer

sus necesidades básicas, es decir viven al día. Resulta claro que estamos tratando con negocios de sobrevivencia que apenas si recuperan el monto de la inversión.

Si bien ya se observó que los ganancias y los gastos de las microempresas son mínimos, es importante mencionar la forma en que se distribuyen o dirigen dichos gastos.

**CUADRO 21**

| DESTINO DEL FINANCIAMIENTO               | TOTAL |
|------------------------------------------|-------|
| MATERIA PRIMA; INSTALACIÓN Y EQUIPO,     | 57    |
| ENERGÍA ELÉCTRICA Y COMBUSTIBLE, Y RENTA | 95.0  |
| MANO DE OBRA                             | 1     |
|                                          | 1.7   |
| SOBORNO A LOS FUNCIONARIOS PÚBLICOS      | 2     |
|                                          | 3.3   |
| TOTAL                                    | 60    |
|                                          | 100.0 |

Se puede observar que los rubros en los que con mayor frecuencia los negocios entrevistados suelen invertir son, por orden de importancia los siguientes: un 95% para materia prima, instalación y equipo, energía eléctrica y combustible, y, renta; casi un 2% para mano de obra, y; un 3.3% destinado para el soborno de los funcionarios públicos.

Los datos anteriores nos sugieren que la inversión en el primer rubro se debe en gran parte a que los negocios analizados -como casi todas las empresas- dan prioridad a la inversión de capital constante. La poca inversión en mano de obra se debe en gran parte a que en su mayoría los negocios examinados tienen un número reducido de mano de obra, es decir casi todos los negocios observados son atendidos por una mujer, la cual casi siempre es la propietaria del negocio y por lo tanto no tiene que pagar sueldos. Pese a que se cree que normalmente hay una extorsión de los funcionarios públicos a los trabajadores informales, en esta muestra este argumento no es muy válido, esto se pudiera deber en gran parte a que la volatilidad de las microempresas del sector comercial informal urbano no permite ni la

captación tributaria formal, ni la *recaudación tributaria informal* por parte de los funcionarios públicos.

## 5. INGRESOS

Al analizar la dimensión referida al monto y tipo de ingresos característicos de las microempresas del sector comercial informal urbano debemos remitirnos a dos variables a saber: el monto aproximado de las ganancias semanales de los negocios aquí estudiados y la contribución de la ganancia que hacen éstos al gasto familiar. Hipotéticamente suponemos que la segunda variable está determinada por la primera, de ahí que para probar o desprobar la hipótesis anterior hayamos recurrido a un análisis de asociación para variables dicotómicas. El resultado de dicha prueba fue el siguiente:

**CUADRO 22**

| MONTO APROX. DE LAS GCIAS. SEMANALES DEL NEGOCIO (EN SALARIOS MÍNIMOS) | TOTAL       |
|------------------------------------------------------------------------|-------------|
| HASTA 2                                                                | 57<br>95.0  |
| MÁS DE 2 Y MENOS DE 5                                                  | 1<br>1.7    |
| 5 O MÁS                                                                | 2<br>3.3    |
| TOTAL                                                                  | 60<br>100.0 |

El cuadro anterior nos indica que la mayoría de las mujeres examinadas obtienen ganancias que no rebasan los 2 salarios mínimos vigentes en México. Lo anterior pudiera indicar que estamos hablando de negocios de sobrevivencia, en los cuales las ganancias generados por éstos no permiten tener una rápida y amplia capacidad de ahorro que permita -en algún momento- el crecimiento del negocio e incrementar el nivel de vida de las mujeres examinadas y de sus familias.

**CUADRO 23**

| MONTO APROX. DE LAS GANANCIAS SEMANALES DEL NEGOCIO (EN SALARIOS MÍNIMOS) | CONTRIBUCIÓN DE LA GCIA. AL GASTO FAMILIAR |                | TOTAL POR RENGLÓN |
|---------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------|----------------|-------------------|
|                                                                           | TOTAL                                      | COMPLEMENTARIA |                   |
| HASTA 2                                                                   | 52<br>91.2                                 | 5<br>8.8       | 57<br>100.0       |
| MAS DE 2 Y MENOS DE 5                                                     | 1<br>100.0                                 | 0<br>0.0       | 1<br>100.0        |
| 5 O MAS                                                                   | 0<br>0.0                                   | 2<br>100.0     | 2<br>100.0        |
| TOTAL POR COLUMNA                                                         | 53<br>88.3                                 | 7<br>11.7      | 60<br>100.0       |

Chi-Square = 15.73840

Cramer's V = 0.5121587

Los resultados que arroja el cuadro anterior nos dan suficiente evidencia para aseverar que existe asociación entre el monto aproximado de las ganancias obtenidas por los negocios examinados y la contribución de éstas al gasto familiar. Se puede observar, por ejemplo que cuando un negocio obtiene ganancias semanales aproximadamente al equivalente de hasta dos salarios mínimos, en la mayoría de esta muestra hay una contribución total al gasto familiar. Esto pudiera deberse en gran parte a que en la mayoría de estos negocios la mujer no sólo es la propietaria de éstos sino que además es la encargada de proporcionar los bienes que necesita su familia para vivir.

Por otro lado podemos observar que sólo 3 mujeres afirmaron obtener ganancias por más de dos salarios mínimos, de las cuales sólo una de éstas contribuye al gasto familiar de manera total. Los datos anteriores nos dan evidencia suficiente para afirmar que el monto aproximado de las ganancias semanales de los negocios observados está fuertemente relacionada con la contribución de dicha ganancia al gasto familiar y que es claro que cuando hay ganancia ésta se va directamente al gasto familiar, de ahí que se sugiera que el margen real de éstas sea mínimo.

La contribución del sueldo o el ingreso para la satisfacción de las necesidades básicas de las mujeres aquí analizadas y el monto aproximado de las ganancias de los negocio muestreados también son dos variables que nos pudieran ayudar a ver con mayor claridad cuáles son las características que asumen los ingresos en las microempresas del sector comercial informal urbano. Debido a lo anterior se llevó a cabo un análisis de asociación para las variables mencionadas anteriormente y el cual arrojó los siguientes resultado:

**CUADRO 24**

| CONTRIBUCIÓN DEL SUELDO O EL INGRESO PARA LA SATISFACCIÓN DE LAS NECESIDADES BÁSICAS | TOTAL       |
|--------------------------------------------------------------------------------------|-------------|
| SUFICIENTE                                                                           | 3<br>5.0    |
| NO SUFICIENTE                                                                        | 57<br>95.0  |
| TOTAL                                                                                | 60<br>100.0 |

Como puede observarse en el cuadro anterior, la mayoría de las mujeres muestreadas (95%) afirmó que el sueldo o el ingreso producto de su trabajo no es suficiente para satisfacer sus necesidades básicas. Por otro lado las 3 mujeres que aseveraron que el sueldo o el ingreso que perciben es suficiente para satisfacer por los menos sus necesidades básicas, son las mismas mujeres que aseguraron obtener ganancias mayores a 2 salarios mínimos<sup>104</sup>.

**CUADRO 25**

| CONTRIBUCIÓN DEL SUELDO O EL INGRESO PARA LA SATISFACCIÓN DE LAS NECESIDADES BÁSICAS | MONTO APROXIMADO DE LAS GANANCIAS SEMANALES DEL NEGOCIO (EN SALARIOS MÍNIMOS) |                       |           | TOTAL POR RENGLÓN |
|--------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------|-----------------------|-----------|-------------------|
|                                                                                      | HASTA 2                                                                       | MÁS DE 2 Y MENOS DE 5 | 5 O MÁS   |                   |
| SUFICIENTE                                                                           | 0<br>0.0                                                                      | 1<br>33.3             | 2<br>66.7 | 3<br>100.0        |
| NO SUFICIENTE                                                                        | 57<br>100.0                                                                   | 0<br>0.0              | 0<br>0.0  | 57<br>100.0       |
| TOTAL POR COLUMNA                                                                    | 57<br>100.0                                                                   | 1<br>1.7              | 2<br>3.3  | 60<br>100.0       |

Chi-Square = 60.

Cramer's V = 1.00000

<sup>104</sup>El perfil de estas 3 mujeres es el siguiente: se trata de mujeres que tienen entre 12 y 34 años de edad; que en su mayoría (dos terceras partes) tienen una relación de pareja, que nacieron en algún Estado de la República Mexicana y que su nivel educativo equivale a primaria o menos.

Los resultados observados en el cuadro anterior nos dan suficiente evidencia para decir que existe asociación entre la contribución del sueldo o el ingreso que las mujeres observadas hacen para la satisfacción de sus necesidades básicas y el monto aproximado de las ganancias que se obtienen en el negocio en el cual éstas trabajan.

Se puede observar que el 95% de las mujeres analizadas que en su negocio obtienen ganancias semanales aproximadamente al equivalente de dos salarios mínimos o menos, aseguran que dichas ganancias no alcanzan para solventar suficientemente sus necesidades básicas para vivir dignamente. Los datos anteriores nos dan evidencia para asegurar que los ingresos obtenidos por el trabajo desempeñado en las microempresas del sector comercial informal urbano son mínimos y por lo tanto no alcanzan a cubrir satisfactoriamente las necesidades básicas de las mujeres que entrevistamos, de ahí que realmente se hable de ingresos y no de ganancias.

## **6. TIPO DE NEGOCIO Y TIPO DE TRABAJO**

Al igual que en la dimensión llamada financiamiento, no todas las variables que hacen referencia al tipo de negocio y al tipo de trabajo conviene analizarlas en función de un análisis de asociación para variables dicotómicas, sino haciendo inferencia de los datos obtenidos, tal es el caso de la variable que hace referencia a los años que tienen los negocios aquí analizados.

**CUADRO 26**

| AÑOS DEL NEGOCIO       | TOTAL       |
|------------------------|-------------|
| DE 0 A 5               | 56<br>93.3  |
| MÁS DE 5 Y MENOS DE 10 | 2<br>3.3    |
| 10 O MÁS               | 2<br>3.3    |
| TOTAL                  | 60<br>100.0 |

Es importante hacer notar que los datos que arroja el **CUADRO 26** muestran que un 93.3% de los negocios examinados tienen una permanencia menor a cinco años; y sólo casi un 7% tienen permanencia de diez años o más. Los datos anteriores podrían tener su explicación en el hecho de que las microempresas del sector comercial informal urbano son organizaciones muy volátiles, y esto debido a los bajos niveles de capitalización y al carácter de sobrevivencia que asumen dichos negocios. Asimismo lo anterior puede depender de la edad de la empresaria y del tamaño del negocio ya que por ejemplo los negocios más grandes tienden a ser más estables tanto espacial como temporalmente.

Hipotéticamente se pensaba que el monto semanal aproximado de las ganancias de los negocios que aquí se estudian estaba relacionado con la variable que hacía referencia a la propiedad de dichos negocios. Al someter dichas variables a un análisis de asociación se obtuvo un resultado negativo, lo cual quiere decir que no existe asociación entre las ganancias y la propiedad del tipo de microempresas que en esta investigación se observan.

**CUADRO 27**

| PROPIEDAD DEL NEGOCIO | TOTAL       |
|-----------------------|-------------|
| FAMILIA               | 54<br>90.0  |
| OTRA PERSONA          | 6<br>10.0   |
| TOTAL                 | 60<br>100.0 |

Los datos obtenidos en el **CUADRO 27** nos muestran que de 60 mujeres entrevistadas el 90% e éstas se desempeña en una microempresa del sector comercial informal urbano de la cual también son propietarias. Lo anterior pudiera tener su explicación en el tipo de ventajas que ofrecen dichos negocios para las mujeres aquí analizadas. Por ejemplo el hecho de que los montos de inversión para este tipo de negocios sean muy bajos pudiera haber motivado a esas 54 mujeres a ser propietarias de su propio negocio.

**CUADRO 28**

| PROPIEDAD DEL NEGOCIO | MONTO SEMANAL APROXIMADO DE LAS GANANCIAS DEL NEGOCIO (EN SALARIOS MÍNIMOS) |                       |           | TOTAL POR RENGLÓN |
|-----------------------|-----------------------------------------------------------------------------|-----------------------|-----------|-------------------|
|                       | HASTA 2                                                                     | MAS DE 2 Y MENOS DE 5 | 5 O MAS   |                   |
| FAMILIA               | 52<br>96.3                                                                  | 1<br>1.9              | 1<br>1.9  | 54<br>100.0       |
| OTRA PERSONA          | 5<br>83.3                                                                   | 0<br>0.0              | 1<br>16.7 | 6<br>100.0        |
| TOTAL POR COLUMNA     | 57<br>95.0                                                                  | 1<br>1.7              | 2<br>3.3  | 60<br>100.0       |

Chi-Square = 3.76218

Cramer's V = 0.25041

Cuando se analizaron los nuevos enfoques del llamado mercado de trabajo se hizo hincapié en que la existencia del las microempresas del sector comercial informal urbano pudiera obedecer a una estrategia de sobrevivencia familiar ante una crisis que estaba afectando el ingreso familiar o un acceso muy restringido al mercado de trabajo formal. Por lo anterior muchas mujeres se vieron en la necesidad de incorporarse a una microempresa casi siempre de tipo familiar y en la cual ellas mismas eran su propio patrón.

De lo anterior se puede suponer que resulta más ventajoso para las mujeres examinadas crear su propio negocio que trabajar en uno ajeno a la familia, y esto por que es más atractivo para dichas mujeres el tener un negocio familiar en el cual éstas no sólo controlan el negocio, sino que además pueden seguir desempeñando su función de amas de casa.

La permanencia geográfica de los microempresas del sector comercial informal urbano, se había dicho tenía un carácter muy volátil. Una vez que se hizo el trabajo de campo pudimos confirmar esta hipótesis.

**CUADRO 29**

| PERMANENCIA EN AÑOS EN EL ESPACIO QUE OCUPA LA MICROEMPRESA | TOTAL       |
|-------------------------------------------------------------|-------------|
| DE 0 A 3                                                    | 57<br>95.0  |
| MÁS DE 3 Y MENOS DE 7                                       | 1<br>1.7    |
| 7 O MÁS                                                     | 2<br>3.3    |
| TOTAL                                                       | 60<br>100.0 |

Los datos citados líneas arriba muestran que un 95% de los negocios analizados tienen una permanencia espacial de tres años o menos y sólo 3 negocios tienen más de tres años de permanecer en el mismo espacio territorial. Pese a lo que parece estos últimos negocios no son los que reportan ganancias reales de más de 2 salarios mínimos vigentes, de ahí que se opte por sugerir que su permanencia puede deberse a factores de otra índole (menos extorsión de los funcionarios públicos, organización del trabajo, etc.).

De acuerdo a los datos anteriores se puede sugerir que la permanencia geográfica que tienen las microempresas analizadas generalmente es de poco tiempo, ya que la existencia de las microempresas del sector comercial que operan en el marco de la informalidad, se ven forzadas a cambiar constantemente de su espacio territorial, y esto debido a factores que rigen el destino de este tipo de negocios (condiciones ambientales, demanda de productos, extorsión de funcionarios públicos, etc.).

Cuando se delimitó el sujeto de estudio de esta investigación se dijo que nos íbamos a referir a mujeres que se desempeñaban en las microempresas del sector comercial informal urbano, y particularmente a aquellas mujeres que vendían alimentos no manufacturados en puestos semifijos de la vía pública. Si bien desde el principio de esta investigación se sabía que nos estábamos refiriendo a una mano de obra que vendía alimentos, es importante mencionar dónde son preparados dichos alimentos, ya que con esto se estaría en la posibilidad de observar las fronteras entre el trabajo de estas mujeres y su hogar.

**CUADRO 30**

| TIPO DE ALIMENTOS VENDIDOS | TOTAL       |
|----------------------------|-------------|
| PREPARADOS EN EL LOCAL     | 10<br>16.7  |
| PREPARADOS EN EL HOGAR     | 50<br>83.3  |
| TOTAL                      | 60<br>100.0 |

Podemos observar que el 83.3% de las mujeres entrevistadas vende alimentos preparados en el hogar, lo cual nos pudiera ayudar a suponer que esto se pudiera deber a que la preparación de alimentos en el hogar de estas mujeres puede significar un ahorro de tiempo y esfuerzo, ya que dicha preparación sirve no sólo para vender, sino también para alimentar a la familia.

De acuerdo a lo anterior se puede sugerir que el tipo de alimentos vendidos en las microempresas muestreadas pudiera estar relacionado con los bajos niveles de inversión y de ventas de éstos, de ahí que las mujeres analizadas prefieran vender productos que no requieran de mucha inversión (*antojitos mexicanos*).

Dentro de esta misma dimensión metodológica se pusieron a prueba otras dos variables con el objeto de observar si existía alguna relación entre éstas. Dichas variables son: la forma en

que se organiza el trabajo en las microempresas del sector comercial informal urbano y el monto semanal aproximado de las ganancias que se obtienen en este tipo de negocios.

**CUADRO 31**

| ORGANIZACIÓN DEL TRABAJO | TOTAL       |
|--------------------------|-------------|
| INDIVIDUALMENTE          | 56<br>93.3  |
| COLECTIVAMENTE           | 4<br>6.7    |
| TOTAL                    | 60<br>100.0 |

Si bien el cuadro anterior nos indica que el 93.3% de los negocios entrevistados se organiza de forma individual, es importante mencionar que este no es un dato muy real, ya que se cree que en muchos de los negocios analizados la preparación del producto que se vende es llevada a cabo por varios miembros de la familia. Indudablemente este es un supuesto que no se pudo comprobar en esta investigación, pero que en el nivel teórico sí ha tenido pertinencia.

**CUADRO 32**

| ORGANIZACIÓN DEL TRABAJO | MONTO SEMANAL APROX. DE LAS GANANCIAS DEL NEGOCIO (EN SALARIOS MÍNIMOS) |                       |           | TOTAL POR RENGLÓN |
|--------------------------|-------------------------------------------------------------------------|-----------------------|-----------|-------------------|
|                          | HASTA 2                                                                 | MAS DE 2 Y MENOS DE 5 | 5 O MAS   |                   |
| INDIVIDUALMENTE          | 54<br>96.4                                                              | 1<br>1.8              | 1<br>1.8  | 56<br>100.0       |
| COLECTIVAMENTE           | 3<br>75.0                                                               | 0<br>0.0              | 1<br>25.0 | 4<br>100.0        |
| TOTAL POR COLUMNA        | 57<br>95.0                                                              | 1<br>1.7              | 2<br>3.3  | 60<br>100.0       |

Chi-Square = 6.28756

Cramer's V = 0.32372

Al someter las variables a una prueba de asociación se obtuvo un resultado positivo, es decir que se está en la posibilidad de afirmar que -por lo menos en esta muestra- las ganancias

obtenidas por los negocios estudiados está relacionada con la forma en que se organiza el trabajo en éstos.

Puede observarse en el cuadro anterior que la mayoría de los negocios examinados organiza el trabajo de forma individual y además obtienen ganancias (ingresos) semanales aproximadas de hasta 2 salarios mínimos.

Es importante hacer notar que pese a que el análisis de asociación salió positivo, la relación que se establece en las variables sometidas a éste no es muy fuerte, de ahí que nos veamos en la necesidad de apoyarnos en los datos arrojados por el **CUADRO 31**. Según dicho cuadro el 93.3% de los negocios investigados organizan el trabajo de forma individual. Esto pudiera deberse a que la mayoría de este tipo de negocios es atendido por una sola mujer y por que los montos de inversión son prácticamente inexistentes y es una extensión de las tareas domésticas femeninas.

Debido a lo anterior podemos suponer que la puesta en marcha de la estrategia de sobrevivencia que asumen las mujeres aquí examinadas no involucra totalmente a los miembros de su familia en el negocio, aunque pudiera ser que dentro del hogar dichas mujeres distribuyan algunas responsabilidades familiares, que obviamente también forman parte de la organización del negocio. En términos generales se puede sugerir que la producción de mercancías y la reproducción de relaciones sociales y de la fuerza de trabajo -por lo menos en esta muestra- recae fundamentalmente en las mujeres.

Hipotéticamente se suponía que la variable que hacía referencia a la propiedad del negocio de las mujeres examinadas determinaba la duración de la jornada de trabajo de éstas. Debido a lo anterior se sometió esta hipótesis a una prueba de asociación y en la cual se obtuvieron los siguientes resultados:

**CUADRO 33**

| PROPIEDAD DEL NEGOCIO | DURACIÓN DE LA JORNADA DE TRABAJO (EN HORAS) |                       |           | TOTAL POR RENGLÓN |
|-----------------------|----------------------------------------------|-----------------------|-----------|-------------------|
|                       | DE 1 A 4                                     | MÁS DE 4 Y MENOS DE 8 | 8 O MÁS   |                   |
| FAMILIA               | 50<br>92.2                                   | 3<br>5.5              | 1<br>2.3  | 54<br>100.0       |
| OTRA PERSONA          | 5<br>83.3                                    | 0<br>0.0              | 1<br>16.7 | 6<br>100.0        |
| TOTAL POR COLUMNA     | 55<br>91.7                                   | 3<br>5.0              | 2<br>3.3  | 60<br>100.0       |

Chi-Square = 3.93939

Cramer's V = 0.25624

Podemos decir que el resultado de la prueba de hipótesis fue positivo, de ahí que se afirme que la propiedad del negocio es una variable que determina la duración de la jornada de trabajo de las mujeres entrevistadas. La asociación anterior no es muy fuerte de ahí que se observe que existan mujeres (50 casos) que son propietarias de su negocios y que además trabajan menos de 4 horas diarias, mientras que también se vea que hay 6 mujeres que pese a que son propietarias de su negocio, trabajen más de 4 horas diarias. Asimismo existen casos (5) en los que a pesar de que las mujeres analizadas no son propietarias del negocio en el cual trabajan, éstas laboran menos de 4 horas diarias al igual que las 50 mujeres que son dueñas de su negocio. Debido a lo anterior podemos sugerir que aunque el hecho de ser propietario de un negocio pudiera significar una jornada de trabajo corta, también es cierto que esta situación puede implicar mayores inversiones de tiempo para dicho negocio.

Por otro lado se piensa que la duración de la jornada de trabajo de las mujeres investigadas puede llegar a determinar el monto de las ganancias que éstas obtienen a la semana por el desempeño de su trabajo. El supuesto anterior dio motivo para realizar una prueba de asociación para estas variables. Los resultados de dicha prueba se presenta a continuación:

**CUADRO 34**

| DURACIÓN DE LA JORNADA DE TRABAJO (EN HORAS) | TOTAL       |
|----------------------------------------------|-------------|
| DE 1 A 4                                     | 55<br>91.7  |
| MÁS DE 4 Y MENOS DE 8                        | 3<br>5.0    |
| 8 O MÁS                                      | 2<br>3.3    |
| TOTAL                                        | 60<br>100.0 |

El análisis de las frecuencias absolutas y relativas de la variable independiente nos muestran que casi el 92% de las mujeres analizadas trabajan entre una y cuatro horas diarias. Sólo 5 mujeres afirmaron trabajan más de 4 horas diarias en su negocio. Es importante mencionar que el hecho de que el tipo de trabajo desempeñado en una microempresa del sector comercial informal urbano se lleve a cabo dentro del negocio y dentro del núcleo familiar, implica que no se pueda cuantificar el número real de horas que las mujeres examinadas laboran diariamente.

Se puede observar que la duración de la jornada de trabajo de las mujeres que trabajan en las microempresas analizadas generalmente es de pocas horas, esto nos pudiera indicar que para las mujeres muestreadas el hecho de trabajar en una microempresa del sector comercial informal urbano significa no sólo la obtención de un ingreso, sino también un trabajo que no interfiera con el cuidado del hogar.

**CUADRO 35**

| DURACIÓN DE LA JORNADA DE TRABAJO (EN HORAS) | MONTO SEMANAL APROX. DE LAS GANANCIAS DEL NEGOCIO (EN SALARIOS MÍNIMOS) |                       |         | TOTAL POR RENGLÓN |
|----------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------|-----------------------|---------|-------------------|
|                                              | HASTA 2                                                                 | MAS DE 2 Y MENOS DE 5 | 5 O MAS |                   |
| DE 1 A 4                                     | 53                                                                      | 0                     | 2       | 55                |
|                                              | 96.4                                                                    | 0.0                   | 3.6     | 100.0             |
| MAS DE 4 Y MENOS DE 8                        | 2                                                                       | 1                     | 0       | 3                 |
|                                              | 66.7                                                                    | 33.3                  | 0.0     | 100.0             |
| 8 O MAS                                      | 2                                                                       | 0                     | 0       | 2                 |
|                                              | 100.0                                                                   | 0.0                   | 0.0     | 100.0             |
| TOTAL POR COLUMNA                            | 57                                                                      | 1                     | 2       | 60                |
|                                              | 95.0                                                                    | 1.7                   | 3.3     | 100.0             |

Chi-Square = 19.45135

Cramer's V = 0.40261

El análisis estadístico nos indica que el monto semanal de las ganancias que obtienen las mujeres entrevistadas por trabajar en su negocio dependen de la duración de la jornada de trabajo de éstas. Resulta notorio el hecho de que 53 de 60 mujeres examinadas labora menos de 4 horas diarias y percibe una cantidad de dinero que no rebasa los 2 salarios mínimos vigentes.

Es interesante decir que el hecho de trabajar más tiempo pudiera implicar mayores ingresos económicos, aunque también es cierto que hay mujeres que trabajan más de 4 horas diarias (4) y que obtienen los mismos ingresos que aquellas mujeres que trabajan hasta 4 horas diarias semanales (53). Por lo anterior se sugiere cierta precaución a la hora de tratar de asociar la duración de la jornada de trabajo y el monto de las ganancias obtenidas en las microempresas del sector comercial informal urbano.

Otra de las variables que es importante analizar para comprender las características de los negocios estudiados y el trabajo que se realiza en ellos es la que se refiere al tipo de jornada de trabajo que cubren las mujeres que se desempeñan en microempresas del sector comercial informal urbano.

**CUADRO 36**

| TIPO DE JORNADA DE TRABAJO | TOTAL       |
|----------------------------|-------------|
| DIURNA                     | 10<br>16.7  |
| VESPERTINA Y NOCTURNA      | 14<br>23.3  |
| MIXTA                      | 36<br>60.0  |
| TOTAL                      | 60<br>100.0 |

El 60% de mujeres que labora con un tipo de jornada mixta, nos ayuda a fortalecer el supuesto referido a lo ventajoso que pudiera llegar a ser para muchas mujeres el trabajar en una microempresa del sector comercial informal urbano, ya que se puede atender el hogar y además obtener los ingresos para la subsistencia de las familias de dichas mujeres.

El hecho de trabajar en un horario con pocas restricciones de tiempo pudiera significar para las mujeres aquí examinadas un espacio de tiempo fragmentado en función, primordialmente, de las responsabilidades familiares y en la existencia de un tiempo residual aprovechado para trabajar, y consecuentemente obtener ingresos monetarios.

De acuerdo a los datos citados podemos observar que pese a que algunas pruebas de hipótesis salieron negativas, las más representativas tuvieron un resultado positivo y en el cual se probaba la asociación entre las variables propuestas para esta investigación.

## VI. CONCLUSIONES

Una vez que se han obtenido los resultados empíricos estamos en la posibilidad de sugerir algunas conclusiones generales y particulares que no sólo se remitan a un nivel teórico y/o práctico, sino que vinculen a estos dos niveles, y esto con la finalidad de tener una panorámica más precisa del objeto de estudio de la investigación que se llevo a cabo.

Siguiendo el mismo orden de la propuesta de dimensiones que al inicio de esta tesis se presento, se irán citando algunas conclusiones particulares para cada dimensión propuesta. Posteriormente se mencionaran las conclusiones generales a las que se llegaron en el análisis que aquí se presenta.

Al inicio de esta investigación se sugería que el desempleo y el escaso nivel educativo de las mujeres que se intentaba muestrear determinaban el surgimiento y fortalecimiento de las microempresas del sector comercial informal urbano. En base a los resultados obtenidos estamos en la posibilidad de afirmar que:

1) Al menos en esta muestra se puede decir que el desempleo es una situación que puede provocar el surgimiento y fortalecimiento de microempresas ubicadas en el sector comercial informal urbano, así como la inserción de algunas mujeres a éstas. El hecho de que los jefes de familia (otroramente varones) se encuentren en una situación de desempleo la cual ha provocado una merma en los ingresos y la capacidad de consumo de sus familias, ha motivado que las mujeres examinadas salgan a buscar algún trabajo, con lo cual el mercado de trabajo mexicano ha visto desarrollarse un acelerado proceso de feminización de la mano de obra. El impacto de la crisis económica que experimenta México ha originado que dichas mujeres se hayan convertido ahora en *jefas de familia*, lo cual significa no sólo obtener los ingresos económicos para la subsistencia de sus familias (reproducir la fuerza de trabajo), sino además seguirse haciendo cargo de las responsabilidades del hogar (reproducción de relaciones sociales). La inserción de las mujeres analizadas a una microempresa del sector

comercial informal urbano se traduce entonces como una estrategia de sobrevivencia -no necesariamente racional- ante el creciente impacto de la pobreza urbana.

2) Se puede afirmar que el proceso de feminización del mercado de trabajo mexicano no ha implicado la existencia de empleos estables y bien remunerados, sino que por el contrario ha ofrecido a las mujeres trabajos eventuales y mal remunerados, como el que supone las microempresas del sector comercial informal urbano. Pese a esta situación las mujeres examinadas han tenido que aceptar estos empleos debido a que éstos les permite obtener no sólo un ingreso, sino también la posibilidad de cuidar de su hogar.

3) Podemos decir que si bien en esta muestra el nivel educativo de las mujeres aquí muestreadas no es un indicador que explique el motivo por el cual éstas trabajan en una microempresa, éstos sí tienen que ver con el tipo de actividad llevada a cabo por las mujeres investigadas. Asimismo la preparación educativa de dichas mujeres determina la existencia de cierto tipo de microempresas a saber: aquellas cuyo giro es la venta de alimentos preparados en el hogar y que operan en el marco de la clandestinidad urbana. Pese a que parece ser que el incremento en los niveles de instrucción no ha influido mucho para que las mujeres de esta muestra se hayan incorporado a una microempresa del sector comercial informal urbano, es importante reconocer que dicho incremento sí ha afectado el proceso de feminización del cual se habla, aunque no de forma aislada, es decir se está hablando no sólo de un aumento en los niveles educativos, sino también de la incorporación de los hogares al mercado de la mano de obra y de un proceso acelerado de urbanización.

4) En base a los resultados obtenidos en esta investigación podemos decir que resulta importante reconocer que el surgimiento de las microempresas del sector comercial informal urbano pudiera deberse también a una heterogeneidad de las estructuras productivas y un creciente uso de tecnologías avanzadas el cual ha disminuido la capacidad de los mercados de trabajo de absorber esta mano de obra poco calificada.

5) Si bien en la muestra que se analizó no hay evidencias para decir que las mujeres aquí investigadas optaron por trabajar en una microempresa debido a la gran cantidad de trámites fiscales requeridos por las oficinas de recaudación impositiva, sí se puede decir que normalmente el exceso de las cargas fiscales y la existencia de estructuras burocráticas muy rígidas pudieran propiciar el surgimiento de microempresas que operan en el marco de la informalidad.

6) En términos generales sugiero que el surgimiento de las microempresas del sector comercial informal urbano pudiera tener su causa en un rápido crecimiento de la población, lo cual ha producido un excedente de fuerza de trabajo que los mercados de trabajo formales no han podido absorber, generando así un desequilibrio en el funcionamiento del mercado de trabajo mexicano. Este acelerado incremento poblacional se ha visto acompañado de una intensidad de los flujos migratorios, con lo cual se han incrementado las tasas de desempleo, y consecuentemente de un tipo particular de subempleo saber: la existencia de microempresas del sector comercial informal urbano.

7) Por lo anterior podemos aseverar que el surgimiento de este tipo de organizaciones no surge como una estrategia de desarrollo económico, sino como un efecto perverso del capitalismo global de nuestro país. Luego entonces la existencia de las microempresas del sector comercial informal urbano que aquí se analizaron se traduce en un indicador de la crisis económica que actualmente experimenta México.

Una vez establecido cuáles podrían ser las posibles causas por las que surgen las microempresas del sector comercial informal urbano y la fuerza de trabajo que se inserta en éstas, debemos mencionar cómo está compuesta esta última y cuáles son las características principales que asume la misma.

8) Según los resultados obtenidos podemos afirmar que la fuerza de trabajo que se desempeña en las microempresas del sector comercial informal urbano, normalmente es de tipo femenino, ya que este tipo de actividad se convierte quizá en la única opción que tienen

dichas mujeres de *cuidar de su hogar*, desempeñar un trabajo y consecuentemente obtener un ingreso. La posibilidad que ofrece el tipo de microempresas aquí analizadas de hacer el trabajo en casa, ha originado que este tipo de organizaciones tenga mayor frecuencia en el sector femenino. En términos generales se puede sugerir que las estrategias de sobrevivencia que han asumido las mujeres observadas están determinadas fuertemente por algunas características demográficas a saber: el sexo y la edad.

9) Pese a lo que se suponía la mayoría de las mujeres analizadas estaba casada o vivía en unión libre, se puede sugerir que esto se debe en gran parte a que las obligaciones adquiridas por el matrimonio o la vida en pareja, no permiten a estas mujeres desempeñar otro tipo de trabajos, de ahí que éstas opten por vincularse a una microempresa del sector comercial informal urbano.

10) En algún momento de esta investigación se planteaba, a manera de hipótesis, que la presencia de los hijos determinaba el tipo de microempresa en la cual laboraban las mujeres aquí observadas. Por un lado se observa que es un hecho que la existencia de los hijos es una situación que determina el porqué dichas mujeres eligen laborar en una microempresa del sector comercial informal urbano en vez de trabajar en otro tipo de empresas. Por otra lado, podemos darle validez a la hipótesis anteriormente planteada, es decir; sí se reconoce que el número de hijos puede determinar el tipo de microempresa en la cual desean laborar las mujeres investigadas. A manera de ejemplo el tener muchos hijos pudiera traducirse en una microempresa de tipo más dinámica, aunque no hay que olvidar que esta situación también pudiera traducirse en un obstáculo para el buen desempeño de dicho tipo de negocio. De igual forma la existencia de hijas puede significar un trabajo más relajado para las mujeres examinadas, ya que éstas pueden delegar en sus hijas algunas tareas que tienen que ver con el cuidado del hogar.

11) Los datos arrojados por las pruebas de asociación nos dan la suficiente evidencia para asegurar que la mayoría de las mujeres que se desempeña en microempresas del sector comercial informal urbano trabajan para sí mismas o su familia, es decir estamos hablando de

una fuerza de trabajo que al no ser contratada por un empleador tiene que convertirse en su propio patrón. Lo anterior pudiera entenderse como la puesta en marcha de una estrategia de sobrevivencia ante la situación descrita anteriormente.

12) La fuerza de trabajo que se desempeña en las microempresas del sector comercial informal urbano está caracterizada principalmente por mujeres con bajos niveles educativos adquiridos predominantemente en instituciones públicas de tipo formal.

13) La situación de desempleo junto con el difícil acceso al mercado de trabajo formal ha propiciado que muchas mujeres no estén en la posibilidad de adquirir las calificaciones requeridas para desempeñarse en un trabajo de tipo formal. Por lo anterior se sugiere que la experiencia laboral es un indicador que determina el tipo de microempresa que muchas mujeres han puesto en marcha, en este caso la falta de ésta ha orillado a dichas mujeres a trabajar en el marco de la informalidad urbana.

14) Se observa también que la mano de obra que se desempeña en las microempresas del sector comercial informal urbano está caracterizada por individuos cuyos niveles de vida son muy bajos: ya sea por los bajos niveles de instrucción escolar; por la carga que significa vivir en familias de tipo extenso; por no tener un trabajo estable y consecuentemente experiencia laboral; por pertenecer generacionalmente a familias pobres; etc. Es así que podemos afirmar que estos bajos niveles de vida, particularmente bajos ingresos, han determinado que las mujeres que aquí se analizan tengan que trabajar en una microempresa del sector comercial informal urbano.

15) Se puede decir que de las mujeres muestreadas la gran mayoría tiene una edad que no rebasa los 56 años, esto pudiera tener su explicación en el hecho de que el trabajo requerido por el tipo de microempresas aquí estudiadas puede resultar agobiante y por tanto requiere capacidades físicas que la edad pudiera ir mermando. Particularmente la venta de alimentos en puestos semifijos de la vía pública puede ser una tarea exhaustiva, de ahí que las mujeres en edad avanzada no encuentren acomodo en dicho tipo de negocios. Es importante recordar

que esta situación que se describe pudiera ser válida para otro tipo de trabajos, y en general para cualquier tipo de tareas.

16) Como ya se había anotado la existencia de las microempresas del sector comercial informal, generalmente es un fenómeno que se presenta en el espacio urbano y esto debido a las ventajas que este ámbito puede ofrecer: venta de mercancías baratas y consecuentemente mucha demanda de productos. La aseveración anterior puede ser reforzada con algunos datos que arrojo la aplicación de los instrumentos metodológicos al sujeto de estudio de esta investigación. Estamos hablando de mujeres que pese a que vienen de una familia nacida en provincia y no importando su lugar de nacimiento llevan mucho tiempo radicando en el D.F.

17) Se puede aseverar que el cuidado del hogar ha sido una actividad que ancestralmente ha estado a cargo de las mujeres, de ahí que se pueda sugerir que la fuerza de trabajo que se desempeña en las microempresas del sector comercial informal urbano deba de ser entendida a través de la cuestión de género y esto por que el trabajo que se desempeña en dichos negocios está estrechamente relacionado a los roles llevados a cabo en el hogar. Para el caso de las mujeres que aquí nos interesan, podemos afirmar que éstas han tenido que soportar una distribución desigual de las responsabilidades familiares, las cuales han ido moldeando su desempeño dentro de su negocio y rompiendo la barrera entre el mundo del trabajo y el del no trabajo.

Grosso modo podemos concluir que el perfil de las mujeres que en esta investigación fueron objeto de estudio es el siguiente: i) se trata de mujeres que tienen o han tenido alguna relación de pareja lo cual supones la existencia de hijos; ii) que trabajan solas; iii) con bajos niveles educativos; iv) que no han tenido una relación laboral justo en el momento de insertarse en la economía de mercado, y; v) que tienen un fuerte arraigo urbano.

Quizá una de las problemáticas que más preocupa a muchas instituciones encargadas de estudiar el fenómeno que representan las microempresas del sector comercial informal urbano, sea aquel que se refiere la origen y la forma de financiamiento que asumen dichos

negocios. Debido a lo anterior y en función de los resultados de esta investigación se sugieren algunas respuestas a dicha problemática.

18) Pese a lo que se suponía al inicio de esta investigación y en base al estudio de campo que se llevo a cabo no estamos en la posibilidad de afirmar que las microempresas del sector comercial informal urbano se autofinancian, sino que por el contrario reciben un financiamiento de tipo externo, que normalmente es adquirido de manera informal. En el caso que aquí nos ocupa se puede decir que las mujeres examinadas recurrieron a un préstamo de algún pariente o vecino, lo cual hizo posible que dichas mujeres pudieran poner en marcha un negocio propio. De acuerdo a lo anterior podemos sugerir que efectivamente la fuente del financiamiento determina el tipo de negocio, por ejemplo si las mujeres observadas hubieran tenido acceso a un crédito por parte de algún banco de desarrollo o comercial, seguramente el tipo de microempresa que hubieran puesto a funcionar no operaría en el marco de la informalidad urbana.

19) Una vez que el negocio empieza a funcionar la fuente del financiamiento deja de ser externa y se convierte en interna, es decir, se estaría hablando de un autofinanciamiento, el cual creemos está asociado al monto semanal aproximado del gasto del negocio. A modo de ejemplo se puede decir que si los negocios analizados gastaran mucho, entonces tendrían que recurrir a otro tipo de financiamiento, posiblemente a la misma que utilizaron al empezar su negocio.

20) El hecho de que las mujeres analizadas hayan adquirido un préstamo de tipo informal, nos da evidencia para afirmar que la puesta en marcha de una microempresa del sector comercial informal urbano no requiere de grandes montos de capital, y si así fuera resulta evidente que muchas mujeres no habrían podido adquirir dicho préstamo, ya que los bancos y sociedades de crédito no otorgan préstamos al tipo de negocios que aquí se analizan, y no lo hacen por que este tipo de organizaciones no tienen declaraciones sostenibles y una renta básica estable y por lo tanto confiable.

21) Debido a lo anterior se puede sugerir que efectivamente el monto del financiamiento determina el tipo de negocio que se pone en marcha. Por ejemplo si las mujeres analizadas hubieran tenido un capital más grande, éstas habrían podido comprar no sólo un local sino también los permisos requeridos, evitando así operar en el marco de la clandestinidad. Es importante anotar que el monto del financiamiento de las microempresas del sector comercial informal urbano también es mínimo por el hecho de que las mujeres investigadas utilizan muebles y enseres de su hogar como el mismo capital constante de su negocio, además de que generalmente tampoco invierten en capital variable, lo cual significa que el monto del financiamiento de los negocios examinados proviene de los flujos derivados de la actividad cotidiana.

22) Resulta evidente el hecho de que el destino de la inversión determina el tipo de microempresas que se pretende poner a funcionar. Por un lado se puede decir que; si las mujeres aquí observadas invirtieran en mano de obra y en regularizar su situación empresarial, su microempresa podría funcionar de distinta forma a la que lo hace en el ámbito de la informalidad urbana. Por otro lado hay que mencionar que la precariedad del capital financiero de estas mujeres no da la posibilidad de hacer una inversión como la que se plantea líneas arriba.

23) Grosso modo podemos aseverar que la puesta en marcha de microempresas del sector comercial informal urbano no es una empresa que resulte muy difícil para las mujeres que aquí se investigaron, ya que éstas utilizan recursos muy limitados, los cuales son obtenidos por pequeños préstamos emanados de una red social vecinal y por la ventaja que implica que el núcleo familiar y el mundo del trabajo sea el mismo.

Como se había mencionado en algún momento de esta tesis, muchas mujeres han optado por laborar en una microempresa del sector comercial informal urbano debido no sólo a la flexibilidad de tiempo que supone este tipo de trabajo, sino también con la esperanza de obtener un ingreso que ayude a solventar los costos de la reproducción social de relaciones

sociales y de fuerza de trabajo de sus familias. Es por lo anterior que nos detengamos a hacer algunas conclusiones con respecto a esta dimensión.

24) Se puede decir que los ingresos que obtienen las mujeres que se desempeñan en una microempresa del sector comercial informal urbano casi siempre representan el aporte total al gasto familiar y esto debido a que como ya se había mencionado, muchas de éstas mujeres económicamente fungen como el jefe de familia y por lo cual deben de proveer de los satisfactores que se requieren para reproducir no sólo la fuerza de trabajo familiar, sino también para reproducir relaciones sociales.

25) El hecho de reconocer que las mujeres examinadas son los únicos miembros de la familia que trabajan, nos ayuda a plantear que generalmente las ganancias, o en su caso el salario, obtenidas por el desempeño en una microempresa del sector comercial informal urbano representa el total del ingreso familiar. Esta situación hace que las mujeres analizadas se vean obstaculizadas a la hora de intentar una mejor forma de vida, ya que por ejemplo el hecho de que sus familias dependan de un sólo ingreso, hace que la capacidad de ahorro de éstas sea nula. Debido a lo anterior estamos en la posibilidad de asegurar que el monto del ingreso mensual obtenido por este tipo de trabajo determina indudablemente las formas de subsistir de las mujeres aquí observadas.

26) En base a las aseveraciones anteriores podemos decir que no es casual que el monto del ingreso de las mujeres analizadas sea mínimo. Particularmente podemos decir que la mayoría de dichas mujeres gastan la misma cantidad de dinero que reciben u obtienen por laborar en una microempresa del sector comercial informal urbano, incluso una gran proporción de dichas mujeres asegura que los ingresos que obtienen no son suficientes para cubrir sus necesidades de subsistencia mínima. Por lo anterior podemos afirmar: i) que las mujeres que se desempeña en el tipo de negocios aquí observados vive al día; ii) que la contribución del sueldo o el ingreso de dichas mujeres para la satisfacción de sus necesidades básicas determina el monto aproximado de las ganancias que éstas obtienen por trabajar en una microempresa del sector comercial informal urbano, y; iii) que la precariedad de los ingresos

entonces no se asocia a la propiedad del negocio debido a que ésta es posible porque su acceso no supone la obtención de muchos ingresos. Planteado de otra manera se puede decir que el monto de los gastos que tienen que hacer las mujeres examinadas frena la posibilidad de que éstas vean incrementar sus ingresos.

27) Es importante anotar que la precariedad del ingreso que obtienen las mujeres examinadas que laboran en una microempresa del sector comercial informal urbano, también tiene su explicación en el hecho de que al asignarles a éstas las tareas más rutinarias en el proceso de trabajo, y en general de la clasificación ocupacional, obviamente la retribución por el desempeño de dicho trabajo suele ser mínimo. Asimismo el hecho de que las mujeres examinadas se vean en la necesidad de buscar un trabajo a tiempo parcial, el cual les permita *cuidar de su hogar* y además obtener un ingreso, explica de igual forma la precariedad de dicho ingreso.

28) En términos generales se puede decir que las ganancias obtenidas, al menos en el tipo de microempresas que aquí se estudian, no son tan altas como lo plantea Clemente Ruíz, SECOFI y NAFINSA, y no lo son por que el tipo de actividad desempeñada en las microempresas del sector comercial informal urbano se caracteriza por: i) bajo valor agregado; ii) carencia de planes fijos de producción y comercialización; iii) esquemas comerciales inadecuados; iv) carácter de subsistencia y de expansión demográfica, y; v) por el uso de tecnología obsoleta. De igual manera el hecho de que este tipo de negocios opere en el marco de la informalidad, no nos da la posibilidad de establecer el monto real de los ingresos generados por éstas, de ahí que también se acepte que dichos ingresos tampoco sean tan bajos, ya que la evasión fiscal en la cual incurren éstos les permite elevar el monto de los ingresos generados por la venta de sus productos.

El hecho de remitirse a las dimensiones que hacen referencia al tipo de negocio y al consecuente tipo de trabajo que se da en las microempresas del sector comercial informal urbano, es que esto nos permite tener una visión más general de lo que significan este tipo de negocios.

29) En base a los datos obtenidos en la aplicación de los instrumentos metodológicos estamos en la posibilidad de sugerir que las microempresas del sector comercial informal urbano son negocios con un tipo de estructura familiar, es decir, pese a que la mayoría de las mujeres examinadas aseguro que ellas eran las únicas que trabajaban en su negocio, es obvio que la participación de los miembros de la familia en el negocio es real, ya que éstos si bien no trabajan físicamente en el negocio, sí ayudan en la preparación de los alimentos que se venden en dicho negocio, o bien les son delegadas otro tipo de actividades que permiten que las *jefas de familia* puedan ir a trabajar con mayor tranquilidad. De igual manera se puede decir que la estructura familiar que tienen las microempresas aquí observadas pudiera determinar la acumulación del potencial de ingresos de las familias a las cuales pertenecen las mujeres aquí muestreadas.

30) En términos más teóricos esto se traduce de la siguiente manera: el hecho de que algunas mujeres laboren en una microempresa del sector comercial informal urbano puede significar una disminución de la responsabilidad que implican las tareas de reproducción no laboral de relaciones sociales, ya que ésta ahora es compartida por casi todos los miembros que componen la familia de la cual forman parte dichas mujeres. Es así como estos negocios se convierten en núcleos familiares en los cuales se comparte el consumo y la reproducción social, y la familia ahora es un lugar en donde no sólo se reproduce la fuerza de trabajo y las relaciones sociales, sino también un ámbito en el cual se producen mercancías generadoras de valor.

31) Debido a las situaciones descritas a lo largo de esta investigación y a las cuales tienen que hacerle frente las mujeres que laboran en el tipo de microempresas que aquí nos interesan, podemos sugerir algunas características que asumen este tipo de negocios. Se puede decir que estamos hablando de negocios de propiedad familiar que venden alimentos preparados en el hogar en puestos semifijos de la vía pública y que además tienen ciclos de vida muy cortos. Es importante hacer notar que estas características mencionadas no son

productos de una decisión sino condiciones sui generis de lo que se ha dado en llamar microempresas del sector comercial informal urbano.

32) Debido a lo anterior podemos asegurar que las características precisadas líneas arriba tienen su explicación en el tipo de inversión y en los ingresos que se obtienen por laborar en este tipo de negocios. Por ejemplo: i) si la inversión de las mujeres examinadas en dichas microempresas no fuera mínima, éstas estarían en la posibilidad de contratar mano de obra, y en consecuencia sus negocios no tendrían un carácter familiar; ii) si los ingresos o las ganancias obtenidas por las microempresas del sector comercial informal urbano fueran altas, este tipo de negocios no tendría que buscar nuevos mercados para sus productos y estarían en la posibilidad de aportar vía impositiva a los gobiernos federales y locales por el ejercicio de su ocupación, y; iii) si el monto de sus ventas no fuera mínimo entonces podrían vender productos que redituarían mayores ganancias.

33) El hecho de que las mujeres que trabajan en el sector comercial informal urbano vendan mercancías menores se debe en gran parte a que este tipo de negocios al no tener un capital estable que les permita adquirir tecnología, se convierte en una unidad productiva de subsistencia, con pequeñas escalas de operación y de baja capitalización. Se puede decir que el tipo de venta que se da en las microempresas del sector comercial informal urbano tiene que ver con el flujo de transeúntes, ya que dichos negocios generalmente se ubican en las calles más transitadas o en los accesos al METRO.

34) En términos generales se puede decir que las microempresas del sector comercial informal urbano pueden ser considerados como negocios familiares en los cuales trabaja un número reducido de individuos. Se trata de negocios que no requieren calificaciones adquiridas en el mercado de trabajo formal y/o en el sistema educativo formal y por lo tanto son de fácil acceso. Asimismo se puede decir que este tipo de negocios opera a través de una adaptación tecnológica, la cual no permite manejar volúmenes de venta monetariamente altos. Es por lo anterior que podemos decir que la volatilidad y vulnerabilidad de las

microempresas del sector comercial informal urbano se puede deber a las características mencionadas anteriormente.

35) En base a los resultados obtenidos y a ciertas referencias empíricas podemos afirmar que el tipo de trabajo desempeñado en las microempresas del sector comercial informal urbano se organiza de forma colectiva, la jornada de trabajo no responde a un patrón de tiempo determinado, y la duración de ésta aparentemente es menor a la que se cumple en una empresa de tipo formal, amén de que las tareas que dicho tipo de trabajo supone sean de por sí muy rutinarias.

36) En la medida en que se reconoce una división sexual del trabajo, podemos plantear que las microempresas del sector comercial informal urbano han asimilado la lógica que dicha segmentación asume en las empresas de tipo formal, es decir no es casual que el tipo de tareas que desempeñan las mujeres que laboran en las microempresas aquí analizadas sean igualmente de rutinarias y mal pagadas como en el sector formal. No sólo en las empresas formales a las mujeres se les ha excluido de los procesos de dirección y supervisión del proceso de trabajo y se les ha asignado a puestos de trabajo sin poder de negociación y con pocas oportunidades de trabajo, sino que también en el sector informal éstas se han tenido que conformar con tareas de operación consideradas como menos importantes y más agotadoras.

37) Se dice que este tipo de trabajo no se organiza de forma individual, ya que la delegación de responsabilidades entre los miembros de las familias a la cual pertenecen las mujeres aquí examinadas, supone un trabajo de tipo colectivo en el cual unos trabajan en el hogar, otros en el negocio, y *las jefas de familia en los dos*. Por lo anterior se puede decir que este tipo de estrategia de sobrevivencia está relacionada a la modificación de la composición familiar de las mujeres observadas, es decir la inclusión de parientes lejanos o ficticios al núcleo familiar pudiera traducirse en una disminución de la doble carga que llevan las mujeres examinadas.

38) Si bien la jornada de trabajo no responde a periodos fijos, es importante mencionar que ésta funciona de acuerdo a los tiempos de mayor venta de productos, en este caso, a la hora en que la mayoría de las personas ingiere sus alimentos. Podría parecer que efectivamente las mujeres examinadas cumplen una jornada de trabajo menor que el que se cubre en las empresas de tipo formal, pero sí mencionamos que para dichas mujeres su trabajo se convierte en el cuidado de su hogar y viceversa, podríamos sugerir que las horas que trabajan las mujeres que se desempeñan en microempresas del sector comercial informal urbano pueden ser mayores que las que se requerirían en otro tipo de trabajos.

39) Dentro de esta misma situación podemos decir que la flexibilidad de la jornada de trabajo que cubren las mujeres analizadas se hace posible gracias a que dichas mujeres son su propio patrón, y consecuentemente éstas son las que se fijan sus horas de trabajo. Asimismo se puede decir que el ingreso que obtienen las mujeres que se desempeñan en una microempresa del sector comercial informal urbano depende entonces del tipo de jornada de trabajo que se cumple. Se puede decir también que el hecho de que las mujeres aquí examinadas labore una jornada de tiempo indefinido, se debe en gran parte a que dicha jornada les permite a éstas *cuidar de su hogar*.

40) En resumen se puede decir que las mujeres analizadas que se desempeñan en el sector comercial informal urbano han tenido que afrontar una doble jornada en el cual se sobreexplota, ya que no sólo deben de cumplir con la jornada que implica el cuidado del hogar, sino que además deben de cubrir con un tiempo de trabajo en el cual deben de hacerse cargo al mismo tiempo de la planificación, control, financiamiento, compra y venta de mercancías requeridas por dicho negocio.

Una vez hecho algunas conclusiones parciales del estudio que se llevo a cabo, estamos en la posibilidad de sugerir alguna posibles respuestas de carácter global a la problemática que inicialmente se planteaba al inicio de este trabajo, es decir de dónde surgen y cómo son las microempresas del sector comercial informal urbano, y que características asume la fuerza de trabajo que ahí se desempeña.

41) La forma en que surgen y se desarrollan las microempresas del sector comercial informal urbano está determinada por los factores de tiempo y espacio. Se trata de mercados de trabajo locales en los cuales se presencian relaciones sociales que se definen geográficamente y espacialmente. Las microempresas aquí analizadas son producto de una red de relaciones sociales que escapa a las que engloba el llamado sector formal urbano. Es por lo anterior que se sugiere que las microempresas del sector comercial informal urbano suponen un mercado de trabajo y de mercancías sustentado en la movilización y en los requerimientos de factores exógenos, particularmente hablamos de las características inherentes al medio ambiente.

42) El surgimiento de las microempresas del sector comercial informal urbano pudiera deberse a un acelerado crecimiento de la población; al rápido incremento de la llamada PEA; a un proceso de terciarización de la fuerza de trabajo, y; a la generalización de la subutilización de la mano de obra.

43) La fuerza de trabajo que se inserta en las microempresas femeninas del sector comercial informal urbano es de gran importancia para el mercado de trabajo general, ya que éstas absorben mucha mano de obra excedente que no encuentra su lugar en el mercado de trabajo formal (niños, mujeres, minorías étnicas, etc.).

44) El mercado de trabajo que supone las microempresas del sector comercial informal urbano es un mercado real en el cual generalmente no se da una relación de compraventa de mano de obra, debido a que este tipo de negocios se caracteriza por la presencia de un propietario único, y en el caso de propiedad familiar, no se puede hablar de compraventa de fuerza de trabajo debido a que se utiliza mano de obra no remunerada (hijos, padres, abuelos, cónyuges, etc.). Pese a que el tipo de microempresas que aquí se estudiaron no suponen una relación de compra-venta de fuerza de trabajo, sí podemos afirmar que estamos hablando de un mercado de trabajo propiamente dicho, ya que las microempresas del sector comercial informal urbano sí se constituyen como una fuente generadora de empleos.

Estamos hablando pues, de un mercado de trabajo sui generis el cual no supone trabajo asalariado ni competencia perfecta.

45) Con la introducción de las mujeres al mercado laboral no sólo han crecido los índices de subempleo, sino que además estamos enfrentando nuevas situaciones sociales planteadas por el hecho de que hoy en día dichas mujeres ya no sólo reproducen relaciones sociales y fuerza de trabajo, sino que ahora además producen esta última, con lo que las fronteras entre el empleo y el hogar se han ido desvaneciendo.

46) El acceso de las mujeres al mercado de trabajo a nivel macro significa nuevas estructuras de empleo y nuevos problemas de tipo social. Muchos varones han tenido que aceptar que sus mujeres salgan a trabajar, pero lo han aceptado por que el lugar de trabajo de sus compañeras es el mismo hogar y por que éstos no han podido emplearse. Es así que estamos hablando de la incorporación de los hogares a la actividad económica, la cual va más allá del consumo de mercancías.

47) En una panorámica general se puede decir que si bien muchas mujeres han engrosado los mercados de trabajo, es un hecho que esto no nos conduce a pensar en un dinamismo de dicho tipo de mercado, por el contrario estamos hablando de la incorporación de la mujer a puestos de trabajo no estables y mal remunerados.

48) Si bien ahora muchas mujeres tienen que trabajar, algunas de éstas no son consideradas realmente como trabajadoras, y esto porque aquellas que sólo han tenido como opción la de laborar en una microempresa del sector comercial informal urbano, no obtienen sus ingresos a través de los canales formales del mercado de trabajo asalariado.

49) En un nivel micro se puede decir que las microempresas femeninas del sector comercial informal urbano no sólo muestra la insuficiencia del mercado de trabajo mexicano, sino que dicho tipo de negocios representan también a esa realidad fragmentada de la que tanto se ha hablado. Las microempresas, pese a lo que generalmente se piensa, han podido resistir los

embates de esta situación adversa originada por la crisis económica que ya forma parte de la realidad mexicana.

50) Finalmente se puede decir que las microempresas femeninas del sector comercial informal urbano no son el eslabón débil del capitalismo global, sino que la existencia de éstas representa la presencia de nuevas formas de trabajo y de estructuras ocupacionales que cada día van cobrando fuerza. Estas nuevas formas de empleo se presentan tan complejas que las teorías que hacen su objeto de estudio a los mercados de trabajo, se convierten en insuficientes a la hora de analizar a las microempresas del sector comercial informal urbano. Luego entonces el estudio de éstas deberá ser multidisciplinario y, en el mejor de los casos, se deberá de intentar la creación de un nuevo paradigma que parta de las teorías de la reproducción social, de las estrategias de sobrevivencia y de la identidad de género, y que pueda explicar no sólo el funcionamiento de dichos mercados, sino también las nuevas situaciones que ha producido la existencia de los negocios que aquí fueron motivo de esta investigación.

Pese a que muchas teorías de los mercados de trabajo no han podido explicar de manera objetiva y coherente el fenómeno de las microempresas del sector comercial informal urbano, la llamada sociología del trabajo ahora no sólo debe de hacer lo anterior, sino que además deberá reconocer la existencia de un mercado de trabajo informal y posteriormente modificar y adecuar las explicaciones de carácter teórico que hacen referencia a este tipo de mercado de trabajo.

## **VII. ANEXOS**

**ANEXO 1**



## V. INGRESOS

18. ¿APROX. CUÁNTO SE GANA A LA SEMANA EN ESTE NEGOCIO? \_\_\_\_\_ ( )
19. LA GANANCIA O LO QUE UD. PERCIBE TRABAJANDO EN ESTE NEGOCIO ( )  
AYUDA AL GASTO FAMILIAR DE FORMA...  
A) COMPLEMENTARIA B) TOTAL
20. EL SUELDO O LA GANANCIA QUE UD. PERCIBE EN ESTE NEGOCIO CUBRE ( )  
SUS NECESIDADES BÁSICAS...  
A) SUFICIENTEMENTE B) NO SUFICIENTE

## VI. TIPO DE NEGOCIO

21. ESTE NEGOCIO PERTENECE A... ( )  
A) LA FAMILIA B) A OTRA PERSONA
22. ¿CUÁNTOS AÑOS LLEVA ESTE NEGOCIO UBICADO EN ESTE LUGAR? \_\_\_\_\_ ( )
23. ¿PREDOMINANTEMENTE QUE TIPO DE ALIMENTOS VENDE UD? ( )  
A) PREPARADOS EN EL LOCAL B) PREPARADOS POR OTRAS PERSONAS

## VII. TIPO DE TRABAJO

24. EL TRABAJO QUE UD. REALIZA SE ORGANIZA... ( )  
A) INDIVIDUALMENTE B) COLECTIVAMENTE
25. ¿APROX. CUÁNTAS HORAS TRABAJA UD. DIARIAMENTE? \_\_\_\_\_ ( )
26. TRABAJA UD. EN... ( )  
A) EL DÍA B) LA TARDE C) LA NOCHE D) EN VARIOS HORARIOS

**ANEXO 2**

# UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA

## UNIDAD IZTAPALAPA

### CATÁLOGO DE CODIFICACIÓN

| NÚMERO DE LA PREGUNTA                                                    | COLUMNAS | VALOR DE LA VARIABLE             |    |
|--------------------------------------------------------------------------|----------|----------------------------------|----|
| 1. COLONIA                                                               | 1        | CENTRO                           | 1  |
|                                                                          |          | JARDÍN BALBUENA                  | 2  |
| 2. NUM. DE MANZANA                                                       | 2        | 2                                | 1  |
|                                                                          |          | 4                                | 2  |
|                                                                          |          | 6                                | 3  |
|                                                                          |          | 7                                | 4  |
|                                                                          |          | 11                               | 5  |
|                                                                          |          | 12                               | 6  |
|                                                                          |          | 13                               | 7  |
|                                                                          |          | 17                               | 8  |
|                                                                          |          | 18                               | 9  |
|                                                                          |          | 21                               | 10 |
|                                                                          |          | 25                               | 11 |
|                                                                          |          | 27                               | 12 |
|                                                                          |          | 31                               | 13 |
|                                                                          |          | 32                               | 14 |
| 42                                                                       | 15       |                                  |    |
| 46                                                                       | 16       |                                  |    |
| 59                                                                       | 17       |                                  |    |
| 3. EDAD EN AÑOS                                                          | 3        | DE 12 A 34                       | 1  |
|                                                                          |          | DE 35 A 55                       | 2  |
|                                                                          |          | DE 56 O MÁS                      | 3  |
| 4. ESTADO CIVIL                                                          | 4        | SOLTERA                          | 1  |
|                                                                          |          | CASADA O UNIÓN LIBRE             | 2  |
|                                                                          |          | DIVORCIADA O VIUDA               | 3  |
| 5. LUGAR DE NACIMIENTO                                                   | 5        | D.F.                             | 1  |
|                                                                          |          | PROVINCIA                        | 2  |
| 6. TIEMPO DE RADICAR EN EL D.F. EN AÑOS                                  | 6        | DE 0 A 5                         | 1  |
|                                                                          |          | MÁS DE 5 Y MENOS DE 10           | 2  |
|                                                                          |          | 10 O MÁS                         | 3  |
| 7. LUGAR DE PROCEDENCIA DEL JEFE DE FAMILIA                              | 7        | D.F.                             | 1  |
|                                                                          |          | PROVINCIA                        | 2  |
| 8. AÑOS QUE TIENE EL NEGOCIO                                             | 8        | DE 0 A 5                         | 1  |
|                                                                          |          | MÁS DE 5 Y MENOS DE 10           | 2  |
|                                                                          |          | 10 O MÁS                         | 3  |
| 9. MOTIVO POR EL CUAL TRABAJA EN LA MICROEMPRESA                         | 9        | DESEMPLEO O NO BUSCO OTRO EMPLEO | 1  |
|                                                                          |          | MADRE SOLTERA O VIUDA            | 2  |
|                                                                          |          | POCA PREPARACIÓN                 | 3  |
| 10. PERSONA PARA QUIEN TRABAJA                                           | 10       | AJENA A LA FAMILIA               | 1  |
|                                                                          |          | PARA SI MISMO O SU FAMILIA       | 2  |
|                                                                          |          |                                  |    |
| 11. NIVEL EDUCATIVO                                                      | 11       | PRIMARIA O MENOS                 | 1  |
|                                                                          |          | SECUNDARIA O MÁS                 | 2  |
| 12. TIPO DE ESCUELA PREDOMINANTE                                         | 12       | PÚBLICA                          | 1  |
|                                                                          |          | PRIVADA                          | 2  |
| 13. NUM. DE MUJERES QUE LABORA EN EL NEGOCIO                             | 13       | UNA                              | 1  |
|                                                                          |          | DOS                              | 2  |
|                                                                          |          | TRES O MÁS                       | 3  |
| 14. TIPO DE ACTIVIDAD LLEVADA A CABO ANTES DE LABORAR EN LA MICROEMPRESA | 14       | HOGAR                            | 1  |
|                                                                          |          | ESTUDIANTE                       | 2  |
|                                                                          |          | TRABAJAR                         | 3  |
| 15. ORIGEN DEL FINANCIAMIENTO                                            | 15       | AHORROS PERSONALES               | 1  |
|                                                                          |          | PRÉSTAMO                         | 2  |
| 16. MONTO APROX. DEL GASTO DEL NEGOCIO (EN SALARIOS MÍNIMOS)             | 16       | HASTA 2                          | 1  |
|                                                                          |          | MÁS DE 2 Y MENOS DE 5            | 2  |
|                                                                          |          | 5 O MÁS                          | 3  |

|                                                                                             |    |                                                                     |   |
|---------------------------------------------------------------------------------------------|----|---------------------------------------------------------------------|---|
| 17. DESTINO DEL FINANCIAMIENTO                                                              | 17 | MAT. PRIMA; INST. Y EQUIPO;<br>ENERGÍA ELÉCTRICA; COMB.<br>Y; RENTA | 1 |
|                                                                                             |    | MANO DE OBRA                                                        | 2 |
|                                                                                             |    | SOBORNO A LOS<br>FUNCIONARIOS PÚBLICOS                              | 3 |
| 18. MONTO APROX. DE LAS GANANCIAS DEL NEGOCIO<br>(EN SALARIOS MÍNIMOS)                      | 18 | HASTA 2                                                             | 1 |
|                                                                                             |    | MÁS DE 2 Y MENOS DE 5                                               | 2 |
|                                                                                             |    | 5 O MÁS                                                             | 3 |
| 19. CONTRIBUCIÓN DE LA GANANCIA AL GASTO FAMILIAR:                                          | 19 | TOTAL                                                               | 1 |
|                                                                                             |    | COMPLEMENTARIA                                                      | 2 |
| 20. CONTRIBUCIÓN DEL SUELDO O EL INGRESO PARA LA<br>SATISFACCIÓN DE LAS NECESIDADES BÁSICAS | 20 | SUFICIENTE                                                          | 1 |
|                                                                                             |    | NO SUFICIENTE                                                       | 2 |
| 21. PROPIEDAD DEL NEGOCIO                                                                   | 21 | FAMILIA                                                             | 1 |
|                                                                                             |    | OTRA PERSONA                                                        | 2 |
| 22. PERMANENCIA EN AÑOS EN EL ESPACIO QUE OCUPA LA<br>MICROEMPRESA                          | 22 | DE 0 A 3                                                            | 1 |
|                                                                                             |    | MÁS DE 3 Y MENOS DE 7                                               | 2 |
|                                                                                             |    | MÁS DE 7                                                            | 3 |
| 23. TIPO DE ALIMENTOS VENDIDOS                                                              | 23 | PREPARADOS EN EL LOCAL                                              | 1 |
|                                                                                             |    | PREPARADOS EN EL HOGAR                                              | 2 |
| 24. ORGANIZACIÓN DEL TRABAJO                                                                | 24 | INDIVIDUALMENTE                                                     | 1 |
|                                                                                             |    | COLECTIVAMENTE                                                      | 2 |
| 25. DURACIÓN DIARIA DE LA JORNADA DE TRABAJO<br>(EN HORAS)                                  | 25 | DE UNA A 4                                                          | 1 |
|                                                                                             |    | MÁS DE 4 Y MENOS DE 8                                               | 2 |
|                                                                                             |    | 8 O MÁS                                                             | 3 |
| 26. TIPO DE JORNADA DE TRABAJO                                                              | 26 | DIURNA                                                              | 1 |
|                                                                                             |    | VESPERTINA Y NOCTURNA                                               | 2 |
|                                                                                             |    | MIXTA                                                               | 3 |

## VIII. BIBLIOGRAFÍA

Adler L., Larissa. "Mujeres, redes y economía informal", en Seminario sobre la Participación de la Mujer en la Vida Nacional, edit. UNAM, Méx. 1989.

Alegre, C. "Impacto del crédito en las microempresas urbanas: el caso del cono Norte de Lima Metropolitana", edit. Ediciones Alternativas, Lima 1992.

Alonso, José Antonio. "Marginalidad urbana y clandestinidad laboral femenina", en Fuerza de Trabajo Femenina Urbana en México, vol. segundo, Méx. 1989.

IBID. "Mujeres maquiladoras y microindustria doméstica", edit. Fontamara, Méx. 1991.

Alva Vega, Carlos. "Las microempresas ante la liberación económica y el Tratado de Libre Comercio", en Foro Internacional, núm. 3, Julio-Septiembre, Méx. 1993.

Arias, Patricia. "Talleres comerciales e industriales. Una trilogía ápersistente", en Guadalajara, la gran ciudad de la pequeña empresa, edit. COLMEX, Méx. 1985.

Arispe, Lourdes. "Woman in the informal labor sector; The case of Mexico City", edit. A. Portes, Baltimore 1992.

Banco Interamericano de Desarrollo. "Pequeña y microproducción urbana en América Latina; Inventario de instituciones especializadas", edit. Banco Interamericano de Desarrollo, Washington 1987.

Banco Mundial. "Informe sobre el desarrollo mundial 1995: el mundo del trabajo en una economía integrada", edit. Banco Mundial, USA 1995.

BANCOMEXT. "Experiencias de desarrollo de las empresas micro, pequeñas y medianas", vol. 43, núm. 6, Junio, Méx. 1993.

Barrera, Yesia. "Informalización y pobreza", edit. FLACSO, Costa Rica 1992.

Barton, Allen. "Concepto de espacio de atributo en sociología", en Metodología de las Ciencias Sociales, edit. LAIA, Barcelona 1984.

Benería, Lourdes. "Subcontracting and employment dynamics in Mexico City", edit. A. Portes, Baltimore 1989.

IBID. "The crossroads of class and gender: Homework, subcontracting and household dynamics in Mexico City", edit. University of Chicago Press, Chicago 1987.

Benton, Lauren A. "Invisible factories, the informal economy and industrial development in Spain", edit. State University of New York, Albany 1990.

Berger My Buvinic, M. "La mujer en el sector informal; trabajo femenino y microempresa en América Latina", edit. Nva. Sociedad, Caracas 1988.

Birkbeck, Chris. "Garbage, industry and the 'vultures' of Cali, Colombia", en Casual Work and Poverty in Third World Cities, edit. Ray Bromley, New York 1979.

IBID. "Self-employed proletarians in an informal factory: The case of Cali's Garbage Dump", en World Development 6, Septiembre-Octubre, New York 1978.

Blau, F. y Ferber, M. "The economics of woman, men and work", edit. SUNY Press, 3a. edic., New York 1990.

Blosfeld, H. y Meyer, V. "Labor market segmentation in the Federal Republic Germany: an empirical study of segmentation theories from a life course perspective", en European Sociological Review, vol. 4, núm. 3, edit. Oxford University Press, Inglaterra 1988.

Bortz, Jeff. "La estructura de salarios en México", edit. UAM-A, Méx. 1985.

Bourdieu, Pierre. "A family mans's investment. The individual home: specificity of product and the logic of field of production", en Actas de la Investigación en Ciencias Sociales, Francia 1990.

Calvo, Thomas. "Micro, pequeña y mediana empresa en México frente a las relaciones de globalización", edit. Misceláneas, Méx. 1995.

CANACO. "Economía informal: quién provee a los ambulantes", edit. CANACO, 3a. edic., Méx. 1989.

Capecchi, Vittorio. "The informal economy and the development of flexible specialitation", en The Informal Economy: Studies in Advances and Less Development Countries, edit. A. Portes, Baltimores 1989.

Caro, Blanca Lilia. "Análisis de la problemática de la legislación de la microempresa", edit. Instituto SER, Bogotá 1986.

Cartaya, V.F. "El confuso mundo del sector informal", en *Nva. Sociedad*, núm. 90, Méx. 1987.

Cartier, W.J. "Una política de compras estatales hacia la microempresa: Estudio de caso de Manizales, Colombia", en Ventas Informales: Relaciones con el Sector Moderno, Chile 1990.

Carvajal, M. y Fieldler, A. "Las microempresas en México, problemas, necesidades y perspectivas", edit. Instituto de Proposiciones Estratégicas, Méx. 1990.

Casanova, R. "Los problemas de apoyo a microempresas en Bolivia: concertando el desarrollo con la lógica del mercado", edit. PREALC, Chile 1991.

Castiglia, M. A. "Un programa de apoyo al sector informal urbano", edit. PREALC, Chile 1991.

Centi, César. "Mercado de trabajo y movilización", en Sociología del Trabajo, núm. 4, edit. Nva Época, Madrid 1988.

Centro de Estudios Económicos del Sector Privado (CEESP). "La economía subterránea en México", edit. Diana, Méx. 1987.

CEPAL. "El financiamiento de la micro, pequeña y mediana empresa", edit. CEPAL, Chile 1994.

Cooper, J. y Rendón, T. "Fuerza de trabajo femenina urbana en México, vol. 1 y 2, edit. Porrúa S.A., Méx. 1989.

Cortés, Fdo. y Ruvalcaba, Rosa Ma. "Métodos estadísticos aplicados a la investigación en ciencias sociales. Análisis de asociación", edit. COLMEX, Méx. 1987.

Creevy, E. "Supporting small-scale enterprise for women farmers in the Sahel", en Journal of Internacional Development, Julio, Connecticut 1991.

Chalita O., Patricia. "Sobrevivencia en la ciudad; una conceptualización de las unidades domésticas encabezadas por mujeres en América Latina", en Mujeres y Ciudades, edit. COLMEX, Méx. 1992.

Chávez G., Fernando J. "Los servicios en México: crecimiento, empleo y rentabilidad", edit. UAM-A, Méx. 1995.

Chiarello, Franco. "Economía informal, familias y redes sociales", en Solidaridad y Producción Informal de Recursos", edit. UNAM, Méx. 1994.

Dallago, Bruno. "The irregular economy: the underground economy and the black labor market" edit. Aldershot, Dartmouth 1990.

de Oliveira, O. "Empleo femenino en México en tiempo de recesión económica: tendencias y cambios", en Fuerza de Trabajo Femenina Urbana en México, vol. primero, edit. Porrúa S.A., Méx. 1989.

IBID. "The many role of the informal sector in economic development. Evidence from urban market research, 1949-1989", edit. Population Research Center, Texas 1991.

IBID. "Trabajo, poder y sexualidad", edit. COLMEX, Méx. 1989.

IBID y García, B. "Trabajo femenino y vida familiar en México", edit. COLMEX, Méx. 1994.

IBID y Muñoz, H. "Algunas controversias sobre la fuerza de trabajo en América Latina" en Fuerza de Trabajo y Movimientos Laborales en América Latina, edit. COLMEX, Méx. 1979.

del Re, Alisa. "Estructura capitalista ligada a la reproducción", en Estudios sobre la Mujer, vol. 2, edit. SPP, Méx. 1982.

Devereux, John. "Specialization, household production, and the measurement of economic growth", en The American Economic Review, vol. 82, núm. 2, Mayo 1992.

Devine, Fiona. "Affluent workers revisited. Privatism and the working class", edit. Edinburgh University Press, Edinburgo 1992.

Díaz B., Ximena. "Talleres productivos de mujeres; de la organización social a la microempresa", edit. Centro de Estudios de la Mujer, Stgo. de Chile 1990.

Dignard, L. y Havet, J. "Women's micro and small-scale enterprises in Latin America; theory and practice", edit. University of Ottawa, Canadá 1994.

Dore-Cabral, G. "En torno a la informalidad: ensayos sobre teoría y medición de economía no regulada", edit. FLACSO, Méx. 1995.

Dubar, Claude. "L'insertion comme articulation temporelle du biographique et du structurel", en Revue Française de Sociologie, de Centre National de la Recherche Scientifique, Abril-Junio, París 1994.

Elu, Ma. del Carmen. "¿Hacia dónde va la mujer mexicana?", edit. Instituto Mexicano de Estadística Social, A.C., Méx. 1989.

Escobar, A. y Glez. de la Rocha, M. "Microindustria, informalidad y crisis en Guadalajara, 1982-1987", en Estudios Sociológicos, vol. 6, núm. 18, Septiembre-Diciembre, Méx.

Fanning M., Janice. "The economics of sex discrimination", edit. Lexington Books, USA 1973.

Farooq, Ghazi. "Política y empleo en países en desarrollo", edit. OIT, Ginebra 1986.

Feige, Edgar. "Defining and estimating underground and informal economics: the new institutional economics approach", en World Development 18 (7), 1990.

Fiszbein, Ariel. "Do workwers in the informal sector benefit from cuts in the minimum wage?", en Policy Research Working Paper, Enero, Washington 1992.

Fleck, S. y Sorrentino, C. "Employment in Mexico's labor force", en Monthey Labor Review, Noviembre 1994.

Fortuna, Juan Carlos. "Informal sector versus informalized labor relations in Uruguay", en The Informal Ecomony: Studies in Advanced and Less Development Countries, edit. A. Portes, Baltimore 1989.

Fuji, Gerardo. "La distribución del ingreso en México (1984-1992)", en Investigación Económica, vol. LV, núm. 211, Enero-Marzo 1995.

Fundación Europea para la Mejora de las Condiciones de Vida y Trabajo. "Las condiciones de trabajo y las pequeñas y medianas empresas", edit. Fundación Europea para la Mejora de las Condiciones de Vida y Trabajo, Dublin 1988.

Gadrey, N. "Hommes et femmes au travail. Inégalités; differences, identités", edit. L'Harmattan, París 1992.

García, Brígida. "Desarrollo económico y absorción de fuerza de trabajo en México", edit. COLMEX, Méx. 1988.

IBID. "La ocupación en México en los años ochenta: hechos y datos", edit. COLMEX, Méx. 1990.

Giner de los Ríos, F. "Perspectivas de la microindustria en México", edit. FCE, Méx. 1994.

Giuseppe, B. "Las pequeñas empresas: fascinación y posibles equívocos", en Sociología del Trabajo, núm. 11, edit. Nva. Época; Madrid 1991.

Goldenberg, O. y Acuña, V. "Género en la informalidad; historias laborales centroamericanas", edit. FLACSO, Costa Rica 1994.

González de la Rocha, M. "Crisis económica, doméstica y trabajo femenino en Guadalajara", en Trabajo, Poder y Sexualidad, edit. COLMEX, Méx. 1989.

Greehalgh, Susan. "Women in the informal enterprise; empower exploitation?", edit. Population Council, New York 1991.

Güell, A. "Hipótesis y variables", en Metodología de las Ciencias Sociales, edit. LAIA, Barcelona 1984.

Hierro, Graciela. "La educación formal e informal y la situación femenina", edit. Diana, Méx. 1990.

Hyman, E. "The role of small and micro enterprise in regional development", edit. Project Appraisal, Inglaterra 1989.

INEGI. "Censo Comercial", (VIII, IX, X, XI), Méx. 1981, 1986, 1989, 1993.

Infante, R. y Klein, E. "Mercado latinoamericano de trabajo 1950-1989", en Revista de la CEPAL, núm. 45, Stgo. de Chile 1991.

Jacoby, Stanford M. "El desarrollo de los mercados internos de trabajo en las empresas industriales americanas", en Los Mercados Internos de Trabajo, edit. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid 1988.

- Jary, David. "Dictionary sociology", edit. Harper Collins Publishers, New York 1991.
- Judisman, Clara. "The informal sector in Mexico", en Occasional Paper Series sobre el Sector Informal, núm. 1, Washington 1992.
- Kannappan, S. "Urban employment and the labor market in developing nations", en Economic Development and Cultural Change, vol. 43, edit. University of Chicago Press, USA 1985.
- Kerr, Clark. "Labor markets and wage determination", edit. University of California Press, Berkeley 1977.
- Kriedte, Peter. "Industrialización antes de la industrialización", edit. Crítica S.A., España 1986.
- Laufer-Huppert, J. "La féminité neutralisée? Les femmes cadres dans les entreprises", edit. Flammarion, Paris 1982.
- Lazarsfeld, P. "De los conceptos a los índices empíricos", en Metodología de las Ciencias Sociales, edit. LAIA, Barcelona, 1984.
- Leidner, Robin. "Home work: a study in the interaction of work and family organization", edit. JAI Press Inc., Connecticut 1988.
- Lellemant, Michel. "Una forma de empleo: el trabajo a domicilio". en El Empleo, la Empresa y la Sociedad, edit. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid 1993.
- Lobao, Linda. "Renewed significance of space in social research: Implications for market studies", en Inequalities in Labor Market Areas, edit. Westview Press, San Francisco, 1993.

Lomnitz, Larissa. "Redes informales de intercambio en sistemas formales: un modelo teórico", en Comercio Exterior, vol. 40, núm. 5, Marzo, Méx. 1990.

López E., Mario. "El financiamiento popular y la microempresa informal", en El Mercado de Valores, Revista, edit. NAFINSA, Méx. 1994.

Lozano, Bervely. "The invisible work force: transforming american business with outside and home-based workers", edit. Free Press, New York 1989.

Lupton, Gillian. "Aspects of social inequality", en Society and Gender, edit. Washington D.C: Brookings Institution, Washington 1993.

Lyons, Bruce. "Small subcontractor in UK engineering competitiveness, dependence and probleme", en Small Business Economics, vol. 5, Inglaterra 1989.

Macías N., Rodolfo. "La difícil acción de las microempresas. El caso peruano", en Revista de Estudios Latinoamericanos, año 2, núm. 3, Méx. 1996.

Magde, John. "The tools of social science", edit. Doubleday and Co., New York 1965.

Martínez V., Griselda. "Las micros, pequeñas y medianas empresas ante la crisis económica en México", en El Cotidiano, Octubre; Méx. 1995.

Maruari, Margaret. "Sociología del empleo: una investigación en las fronteras del empresa", en Sociología del Trabajo, núm. 4, edit. Nva. Época, Madrid 1988.

IBID y Nicole-Drancourt, C. "Au labour des dames. Métiers masculins, emplois féminins", edit. Syros, Paris 1989.

Medina Chavarría. "Concepto y Realidad", edit. Fondo de Cultura Económica (FCE), Méx. 1989.

Mendenhall y Reinmuth. "Statistics for management and economics", edit. Duxbory Press, 3a. edic., USA 1978.

Meyer, Gerald. "Dualistic development", edit. Oxford University Press, USA 1989.

Mezzera, Jaime. "Crédito informal: acceso al sistema financiero", edit. OIT, Méx. 1989.

IBID. "Experiencias de apoyo al sector informal urbano", edit. OIT, Méx. 1993.

Mincer, J. y Polanchek, S. "La inversión de la familia en capital humano: las ganancias de la mujer", en Estudios sobre la Mujer, vol. 1, edit. SPP, Méx. 1982.

NAFINSA. "Consideraciones sobre la promoción de la micro, pequeña y mediana empresa en México y países seleccionados", edit. NAFINSA, Méx. 1991.

IBID. "La micro, pequeña y mediana empresa: perspectivas económicas. Encuesta continua de opinión económica", edit. NAFINSA, Méx. 1993.

IBID. "La micro, pequeña y mediana empresa. Principales características", edit. NAFINSA, Méx. 1993.

IBID. "Perspectivas de la pequeña y mediana industria", en El Mercado de Valores, Revista, núm. 3, año LI, Febrero 1, Méx. 1991.

Navarro Isla, Enrique. "Micro, pequeña y mediana industria, una forma de activar la economía nacional", edit. ITAM, Méx. 1991.

Naville, Pierre. "Población activa y teoría de la ocupación", en Tratado de Sociología del Trabajo, edit. FCE, Méx. 1978.

Oficina Nal. de la Mujer. "Panel sobre la mujer y el sector informal", edit. Oficina Nal. de la Mujer, Guatemala 1992.

OIT. "Los programas de asistencia a las microempresas como un reto de las instituciones sin ánimo de lucro", edit. AITECMS4, Cambridge 1989.

ONU. "Microenterprise and rural development in Mexico", edit. OIT, Austria 1993.

Osterman, Paul (comp.). "Los mercados internos de trabajo", edit. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid 1988.

Pardinas, Felipe. "Metodología y técnicas de investigación en ciencias sociales", edit. Siglo XXI, 24ava. edic., Méx. 1981.

Pazos G., Elsa M. "Análisis de la Ley Federal para el Fomento de la Microindustria", (tesis), edit. ITAM, Méx. 1991.

Pérez, Juan C. "Informalidad urbana en América Latina", edit. Nva. Sociedad, Caracas 1991.

Pérez, Nora. "Marco teórico para el análisis de la fuerza de trabajo femenino", en Estudios sobre la Mujer, vol. 1, edit. SPP, Méx. 1982.

Piore, M. y Doehringer, P. "Internal labor markets and manpower analysis", edit. Heath, Lexington 1971.

IBID. "The second industrial divide", edit. Basic Books, New York 1984.

Portes, Alejandro. "En torno a la informalidad: ensayos sobre teoría y medición de la economía no regulada", edit. FLACSO, Méx. 1995.

IBID. "La informalidad como parte integral de la economía moderna y no como un indicador de atraso", en Estudios Sociológicos, vol. VII, núm. 20, Méx. 1989.

PREALC. "Gasto del sector moderno e ingresos del sector informal: segmentación y relaciones económicas", en Ventas Informales: Relaciones con el Sector Moderno, edit. Ediciones IESA, Caracas 1991.

IBID. "Sector informal en América Latina: de subterráneo a legal", en Más allá de la Regulación: el Sector Informal Urbano en América Latina, edit. PREALC, Chile 1990.

IBID. "Situación y perspectivas del empleo en Paraguay", edit. PREALC, Chile 1975.

IBID. "Ventas informales", en Relaciones con el Sector Moderno", edit. OIT, Chile 1991.

Pries, Ludger. "Del 'mercado de trabajo' y del 'sector informal' hacia una 'sociología del empleo'. Trabajo asalariado y por cuenta propia en la ciudad de Puebla", en Ajuste Estructural, Mercados Laborales y TLC, edit. Nva. Época, Méx. 1992.

IBID. "El reto de la flexibilidad y las relaciones obrero-patronales en México", en Trabajo Industrial en la Transición: Experiencias de América Latina y Europa, edit. Nva. Época, Caracas 1993.

IBID. "Movilidad en el empleo: una comparación de trabajo asalariado y por cuenta propia en Puebla", en Estudios Sociológicos, vol. XI, núm. 2, Méx. 1993.

IBID. "The structuration of labor and employment mobility in the life-course", edit. Nva. época, Caracas 1994.

Puga, Cristina. "Empresarios medianos, pequeños y micros; problemas de organización y representación en México", en Cuadernos, núm. 3, edit. UNAM, Méx. 1992.

Ram, Monder y Holliday, Ruth. "Relative merit: family culture and kinship in small firms", en Sociology, vol. 27, núm. 4, Noviembre, 1992.

Recchini, Z. y Wainerman C. "La temática del trabajo femenino: contribuciones a su explicación", en Estudios sobre la Mujer, vol. 1, edit. SPP, Méx. 1982.

Rendón, T. y Salas, C. "El empleo en los ochenta: tendencias y cambios", en Comercio Exterior, vol. 43, núm. 8, Agosto, Méx. 1993.

IBID. "Notas críticas sobre algunos conceptos utilizados en el análisis de ocupación", en Ensayos, vol. II, núm. 7, Méx. 1993.

Reslinjer, Fred. "Investigación del comportamiento", en Técnicas y Metodología, edit. Interamericana, Méx. 1985.

Requena, Félix. "Redes sociales y mecanismos de accesos al mercado de trabajo", en Sociología del Trabajo, núm. 11, edit. Nva. Época, Madrid 1991.

Reynolds, Lloyds. "Economía laboral y relaciones de trabajo", edit. FCE, Méx. 1984.

Roberts, Bryan R. "Employment structures, life cycle and life chances: formal and informal sectors in Guadalajara", en The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Development Countries, edit. A. Portes, Baltimores 1989.

IBID. "The dynamics of informal employment in Mexico", en Discussion Paper Series on the Informal Sector, núm. 3, USA 1992.

IBID. "The informal economy comparative perspective", en Perspectives on the Informal Economy, edit. University Press of America, Lanham 1990.

Ruiz D., Clemente. "Economía de la pequeña empresa", edit. Ariel Divulgación, Méx. 1995.

IBID. "Las empresas micro, pequeñas y medianas" en Comercio Exterior, vol. 42, núm. 2, Febrero, Méx. 1992.

IBID. "México: crecimiento con innovación tecnológica", en Comercio Exterior, vol. 43, núm. 5, Junio, Méx. 1993.

Samaniego, N. "El empleo en México: crisis y perspectivas", en Industria y Trabajo en México, edit. UAM-A, Méx. 1990.

Sánchez B., Graciela. "El papel de la mujer en la familia", en Seminario sobre la Participación de la Mujer en la Vida Nacional, edit. UNAM, Méx. 1989.

Segenberger, Werner (comp.). "Lecturas sobre el mercado de trabajo en la República Federal de Alemania I", edit. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid 1988.

Sindicato Independiente de Pequeñas Empresas y Microempresas. "Estrategia de la microempresa", edit. Comité Nal. de Microempresas, Méx. 1988.

SPP. "Estudios sobre la mujer", vol. 1 y 2, edit. SPP, Méx. 1986.

STPS. "El sector informal urbano", edit. STPS, Méx. 1992.

IBID. "La participación de la mujer en la fuerza de trabajo: significado e implicaciones", edit. STPS, Méx. 1977.

Terrones, V. "Las micro, pequeñas y medianas empresas en el proceso de globalización", en Comercio Exterior, vol. 43, núm. 6, Junio, Méx. 1993.

Tokman, V. "Dinámica del subempleo en América Latina", en Estudios e Informes de la CEPAL, Chile 1981.

IBID. "Sector informal: una forma de utilizar el trabajo como consecuencia de la manera de producir y no viceversa", en Estudios Sociológicos, VI, núm. 16, Méx. 1988.

IBID. "Una exploración sobre la naturaleza de las interrelaciones entre los sectores informal y formal", en Revista de la CEPAL, 1er. semestre, Stgo. de Chile 1978.

Trueba, Alberto. "Ley Federal del Trabajo", edit. Porrúa S.A., Méx. 1995.

Walker, Karen. "Class, work and family in women's lives", en Qualitative Sociology, vol. 13, núm. 4, Invierno de 1990.

Weihert, Uwe. "La microempresa en la rama de la confección; estudios de caso en la ciudad de Lima", edit. PREALC, Stgo. de Chile 1987.

Wong, Paul, "The formal, informal, and voluntary sectors in development. Theory and Practice", en Nonprofit and Voluntary Sector, Verano, Inglaterra 1991.

Zubirán, C. "Cambios en la estructura industrial y el papel de las micro, pequeñas y medianas empresas en México", edit. NAFINSA, Méx. 1992.