

EMPLOYMENT AND HOUSEHOLD UNITS ON THE MEXICO-BELIZE FRONTIER

The case of colonia Proterritorio, Chetumal

JULIO C. ROBERTOS JIMÉNEZ
*El Colegio de la Frontera Sur, Unidad Chetumal/
Universidad de Quintana Roo*

RÉSUMÉ

C'est de la façon dont les unités domestiques de travailleurs survivent dans un environnement urbain, malgré un salaire insuffisant, la précarité d'un emploi stable dans un milieu humain où les services sont de très pauvre qualité —ou inexistants— que traitent depuis les années soixante, au Mexique, certaines recherches en sciences sociales. Dans des études récentes on commence à considérer qu'un travail salarié, une activité formelle n'ont qu'une transcendance relative dans le processus de reproduction de ces groupes sociaux, ce qui laisse supposer l'intervention importante d'autres formes économiques et d'autres types de ressources. Cet article se divise en deux parties. Dans la première on propose un prototype d'analyse pour l'étude de la reproduction des unités domestiques de travailleurs dans le contexte "d'autres économies". Dans la seconde, dans le but de contraster ce prototype, on analyse les données du marché du travail de Chetumal obtenues par un échantillonnage effectué dans la colonie Proterritorio de cette ville du Quintana Roo.

SAMENVATTING

Vanaf de jaren zeventig werden in Mexico stedelijke arbeidersgezinnen, die met weinig inkomen en formele arbeid onder kwalitatief slechte levensomstandigheden overleven, als studieobject beschouwd. De recente onderzoeksgegevens benadrukken dat formele arbeid en salaris van relatieve betekenis zijn voor het overleven van zulke groepen, die ook andere bronnen van financiële inkomsten hanteren. In het eerste gedeelte van dit artikel wordt een theoretisch model voor de studie van het overleven van zulke gezinnen in "andere" economische situaties naar voren gebracht. In het tweede gedeelte worden gegevens over de arbeidsmarkt in Chetumal, verzameld via een enquête die in the Colonia Proterritorio werd uitgevoerd, vergeleken met het voorgaande model.

EMPLEO Y UNIDAD DOMÉSTICA EN LA FRONTERA MÉXICO-BELICE

El caso de la colonia Proterritorio de Chetumal¹

JULIO C. ROBERTOS JIMÉNEZ²
*El Colegio de la Frontera Sur, Unidad Chetumal/
Universidad de Quintana Roo*

RESUMEN

La manera en que unidades domésticas de trabajadores sobreviven en ámbitos urbanos, a pesar de salarios insuficientes, escaso empleo formal y asentamientos humanos en donde el paisaje y los servicios son de muy baja calidad —o inexistentes—, ha sido tópico de investigación de las ciencias sociales en México desde los años sesenta. Los estudios recientes comienzan a considerar que tanto el trabajo formal como el salario sólo tienen trascendencia relativa en el proceso de reproducción de estos grupos sociales, el cual involucra, de modo importante, otras formas económicas y tipos de recursos.

Este trabajo se compone de dos partes. En la primera se plantea un prototipo de análisis para el estudio de la reproducción de las unidades domésticas de trabajadores en el contexto de las “otras” economías. En la segunda, con el propósito de contrastar dicho prototipo, se analizan datos del mercado de trabajo de Chetumal obtenidos por una muestra realizada en la colonia Proterritorio de dicha ciudad quintanarroense.

ABSTRACT

Since the 1960's, Mexican social science has been concerned with the way in which domestic units (households) survive in urban areas in spite of insufficient salaries, a shortage of formal employment and human settle-

¹ Agradezco a El Colegio de la Frontera Sur (Unidad Chetumal) haberme otorgado una beca que hizo posible cursar la maestría en ciencias y realizar esta investigación. De igual forma, quisiera reconocer al doctor Carlos Macías Richard por haber dirigido y revisado los avances del trabajo, y a las maestras en ciencias Erin Estrada y Ligia Sierra, su lectura y observaciones al texto.

² En la actualidad el autor es profesor-investigador en la Coordinación de Antropología de la Universidad de Quintana Roo.

ment in areas where the landscape and services are of a very low quality or nonexistent. Recent studies have begun to consider how formal work and salaries have only relative importance in the process of reproducing these social groups, whereas, more importantly the process involves an examination of other economic forms and resources.

This article is divided into two parts. The first proposes an analytical prototype for the study of household reproduction among workers, in the context of "other" economies. The second part analyzes labor market data obtained from fieldwork carried out in the Proterritorio settlement of Chetumal, Quintana Roo.

INTRODUCCIÓN

Con frecuencia, al estudiar al México de los más recientes cincuenta años, se destaca el tránsito de un país con predominancia *rural* a uno de composición en esencia *urbana*.³ A su vez, el proceso de desintegración de la economía rural de subsistencia ha tenido como base fundamental la introducción al campo de las relaciones de producción de libre mercado, directa y paulatinamente.

Un proceso simultáneo, relacionado con la migración campo-ciudad, se inició a partir de 1940 en el marco de la acelerada industrialización de las ciudades. Este fenómeno, en términos generales, fue denominado "sustitución de importaciones" (Bazán, 1993, 41). Entre los saldos más significativos se encuentra la aparición de grandes centros poblacionales, mismos que registraron una dinámica económica intensa y se articularon a un "subsistema de ciudades", en cuyo escenario suele intercambiarse todo tipo de productos, incluida la mano de obra. La movilidad de la población de extracción rural hacia la periferia de ciudades nuevas o antiguas (ampliadas) continúa multiplicándose de manera natural, lo que ha dado lugar a grandes aglomeraciones humanas. Tal fenómeno, entre otros efectos, ha propiciado con el tiempo una marcada desigualdad social, a la vez que ha acrecentado una capa social carente de servicios y con ingresos económicos muy bajos.

Al recorrer la periferia de las ciudades de México es común encontrarse con la pobreza, la baja escolaridad, el desempleo, la autoconstrucción, etcétera, factores que conviven con conductas sociales donde florece el

³ La población rural representa actualmente alrededor de 30% de la población total del país (véase Carton, 1995, 112).

vandalismo, el pandillerismo y la prostitución. En lo general, tales sectores urbanos se caracterizan por no estar *completamente articulados* en su vida cotidiana a las relaciones sociales directas con el capital y, por tanto, a participar en tal ámbito en desventaja económica, política, jurídica y cultural con respecto a otros grupos sociales. Como se comprenderá, ello les obliga a reproducirse socialmente (como grupo) en los límites físico-biológicos y culturales de lo apenas concebible.

Las familias que habitan las colonias llamadas “populares” o “marginadas” aprenden incluso a vivir sin los satisfactores de necesidades básicas, pues se ven imposibilitados para obtener del mercado de fuerza de trabajo —al contratarse como trabajadores libres— los recursos monetarios que les permitan tener acceso a un nivel de satisfacción adecuado.

Ello significa en esencia que el mercado formal, en tanto instrumento social para el intercambio de la producción, no satisface las necesidades de la sociedad en su conjunto, puesto que persigue un interés más económico que social (un intercambio de valores, no de bienes). Pero si este canal designado por el sistema socioeconómico no alcanza a cumplir plenamente con ese cometido, ¿cómo se satisface la necesidad social insatisfecha de las clases trabajadoras, y qué estructuras sociales se encargan de este proceso?

Si al sistema social de redistribución y reproducción convenimos en denominarlo ámbito del valor, por su vínculo con el tipo de mercado del capital, y a la sobrevivencia de la población laboral, reproducción de la clase trabajadora, entonces podemos dejar sentada la interrogante que pretende servir de guía a este estudio:

- ¿En qué forma logran las unidades domésticas de la clase trabajadora de colonias populares (en este caso la Proterritorio, de Chetumal) concretar la reproducción de su fuerza de trabajo? ¿Cuál es la lógica que guía su estrategia?

Este problema de investigación tiene validez, creemos, en nuestras sociedades y en cualquier realidad social donde existan grupos de trabajadores cuya reproducción social se da bajo los supuestos descritos. Las familias de trabajadores que esta investigación aborda en el trabajo de campo son habitantes de una colonia en la periferia de la pequeña ciudad de Chetumal (capital del estado mexicano de Quintana Roo), que registra un escaso desarrollo industrial.

El artículo se ha dividido en dos partes. La primera aborda con

amplitud las consideraciones teóricas acerca de la unidad doméstica, la economía informal y el trabajo en la teoría de género. La segunda busca incorporar tales reflexiones conceptuales a la realidad urbana de Chetumal, una ciudad fronteriza.

CONCEPTUALIZACIÓN DE LA UNIDAD DOMÉSTICA

Consideramos a la unidad doméstica (UD) como la estructura social y cultural a partir de la cual se da el proceso integral de la reproducción de la clase trabajadora en el sistema económico moderno del capital. En las urbes de América Latina, sobre todo en las más altamente industrializadas, como São Paulo, Lima, la ciudad de México, Monterrey, etcétera, la existencia de un gran contingente de fuerza de trabajo empleado en lo que se ha denominado "sector informal",⁴ que básicamente, se dice, incluye el trabajo por cuenta propia, los servicios "marginales" y los servicios domésticos (Tokman, 1979, 88 y ss.; García *et al.*, 1983, 66-69), sugiere vigorosamente que el modelo de la UD es importante para el análisis de la reproducción de la clase trabajadora en tanto unidad organizadora de tipos de trabajo diferentes al asalariado: el doméstico y el realizado por cuenta propia.

En función de lo anterior definimos a la unidad de organización de los recursos de trabajo (UR) como el espacio social en el que los miembros económicamente activos del grupo doméstico (GD) —constituido en UD— asumen, califican, cuantifican, capacitan y asignan las actividades económicas a sus recursos en fuerza de labor, en función tanto de la división interna como de las condiciones del mercado de fuerza de trabajo. En ciertas circunstancias correspondientes al empleo por cuenta propia, también se llevan a cabo procesos productivos, sobre todo cuando la unidad cuenta con los instrumentos básicos (herramientas simples y dispositivos) y con los objetos necesarios del trabajo (materias primas, entre otros).

En este ámbito, se "organizan" en escala doméstica los recursos de fuerza laboral. Se definen cuáles miembros se ocuparán fuera de la unidad y cuáles se ocuparán dentro, y también los que combinarán las

⁴ El tamaño del "sector informal", según Víctor Tokman, puede llegar a representar en diversas ciudades de América Latina entre 46 y 59% de la mano de obra urbana. No obstante, menciona que esta magnitud es dinámica con respecto a factores y ciclos de la economía del capital.

dos ocupaciones. Todas las acciones emprendidas persiguen aportar “ingresos” de diverso tipo (dinero, bienes, servicios e incluso información económica valiosa en el sector *informal* y *sumergido*, así como compromisos de retribución de préstamo de trabajo con otras unidades involucradas en redes de intercambio no mercantil).

Los “ingresos producidos” pasan, bajo ciertas reglas de contribución y participación definidas para cada miembro por el parentesco y otros factores, a integrarse en un presupuesto común (Sheridan, 1991, 54), el cual es “administrado” para su máximo aprovechamiento por la unidad de consumo (UC). La UC jerarquiza las exigencias inmediatas de consumo productivo o improductivo de la UD en su conjunto y asigna, según este criterio, los recursos existentes. En caso de ser posible, fomenta el ahorro. Según Franco (1992), en etapas difíciles para su sostenimiento, la UC siempre es sacrificable en sus propias exigencias con respecto a las exigencias de otras subunidades, como puede ser la UT, dado que el consumo productivo es fundamental para la reproducción de dicha subunidad y, desde luego, para la de la UD. En esas condiciones, el recurso fuerza de trabajo es el que más se presiona y “estira” en el proceso de reproducción de los grupos domésticos de la clase trabajadora.

Las relaciones de parentesco son importantes en el estudio de la reproducción porque son a su vez relaciones económicas que determinan la división de las actividades por género y edad. Es decir, la división del trabajo en el seno del GD, determina la estructura interna, tanto de la unidad de organización de los recursos de trabajo como la de los recursos de consumo. Son relaciones que mediatizan la participación del individuo en el sistema productivo del capital. De ahí la importancia de la intersección de UD y GD. Las relaciones de parentesco son también relaciones económico-domésticas y relaciones productivas; están definidas, entre otras, como reglas que dirigen la reproducción social de la unidad doméstica.

El sector informal

El planteamiento inherente en la teoría de las unidades domésticas respecto a la existencia de tipos de economías distintas de lo formal o informal, inscritas en todos los sectores de la sociedad capitalista contemporánea, llama a la reflexión sobre la posibilidad de reformular el esquema de interpretación de la economía de mercado en su conjunto. Lo que sigue es un recuento analítico en ese sentido. No se pretende hacer

una exposición detallada de la evolución del concepto de informalidad como aglutinador de las economías modernas no arquetípicas, sino comentar algunos puntos relevantes de las polémicas recientes.

Desde que fue acuñado por Keith Hart en 1972, el término *informalidad* ha padecido el infortunio de no estar definido con precisión y de ser, por tanto, ambiguo, aunque precisamente por ello sus usuarios asiduos lo han caracterizado de *heterogéneo*. Cada autor pretende una definición de acuerdo con su investigación particular y, en consecuencia, pueden encontrarse docenas de variantes. Raczynski agrupa los tipos de definiciones en tres compartimientos: *a)* quienes lo entienden como un estrato socioeconómico de la población total; *b)* quienes lo toman como un segmento de la población económicamente activa; y *c)* aquellos que lo ven como un conjunto de unidades económicas que pueden ser individuos o empresas (Portes, 1995, 27; Portes y Schauffler, 1992, 2).

Para Alejandro Portes (1995) ninguna de estas formas de entender la informalidad es completa. Los criterios para diferenciar la informalidad en cada uno de los casos también son cuestionables: se ha demostrado que ninguno de ellos, o su combinación, es indicio exclusivo de lo informal (ni la accesibilidad o calidad del empleo, ni la pobreza, ni los tipos de actividad o trabajo, ni el bajo ingreso, ni la capacitación deficiente, así como tampoco el tamaño de la empresa, o de la inversión, o el tipo de tecnología y los niveles productivos, o la baja tasa de plusvalía, son determinantes). Además de la pugna por la definición de lo informal, han sido tres las problemáticas más ligadas a su evolución: 1) su relación con el sector formal; 2) su relación con el Estado; y 3) su papel en el desarrollo. Todas privilegian la existencia de un dualismo económico integrador de tipo formal-informal.

Por lo regular, el sistema formal-informal se ha visto como una polaridad en la que se divide toda la economía contemporánea; cualquier actividad tendría forzosamente que ser lo uno o lo otro.⁵ Esto es sintomático de que el paradigma actual en el que se basa la comprensión de la economía global ya no es capaz de incluir, de manera *lógica*, crecientes parcelas de la realidad que corresponden a la economía moderna, cotidiana. Para Fernando Mires, "[...] el auge de lo informal no es sino la

⁵ Fernando Mires ha planteado en forma crítica tal dualidad de la siguiente forma: "Otra coartada utilizada por los cientistas es dualizar artificialmente a la realidad: en una parte agrupan todos los 'elementos' por ellos conocidos; en la otra, inscriben a todos aquellos que les son indescifrables. La dualidad formalidad-informalidad corresponde exactamente a esa lógica" (Mires, 1991, 205).

crisis de 'lo formal' o, lo que es lo mismo, la declaración en quiebra de una concepción (cientista) que se suponía incuestionable." (Mires, 1991, 204). Lo informal se volvió el saco donde encontraron lugar todos los fenómenos que la ciencia social del primer mundo no pudo explicar.

Nuevas ideas, sin embargo, otorgan una dimensión diferente a lo informal. Portes comienza por preguntarse si lo informal es lo nuevo en el sistema, y termina sosteniendo que lo nuevo es precisamente el sector formal, dado que lo informal corresponde a formas históricas previas que el capital ha recreado y organizado para su beneficio económico. Lo informal, así, no es *estructuralmente* similar, pero tiene relación *funcional* con la economía moderna: ambas son formas reconstruidas sobre la base de economías antiguas para extraer beneficios de carácter capitalista. Esos beneficios pueden ser plusvalía o ganancia enajenada del mercado (Portes, 1995, 38). De ahí que lo informal produzca plusvalía y también acumule capital, o, como sostiene Portes, alivia a las empresas del proceso de proletarización y refleja las fluctuaciones de la lucha de clases en el mundo moderno del capital.⁶

Una de las ideas que se desprende del texto de Portes nos es muy útil en este escrito; lo formal es relativo al desarrollo del proceso de proletarización, el proceso que reivindica las condiciones obreras de un primer capitalismo "salvaje" y que expresa tales condiciones mejoradas en las reglamentaciones laborales del Estado. Ello nos lleva a precisar la idea de que con la reglamentación del llamado periodo "salvaje", lo formal y lo informal se presentan históricamente, de manera simultánea, como formas de explotación capitalista. El acento en las definiciones es ahora estructural (más que funcional); se consideran las relaciones socioeconómicas específicas internas de las actividades productivas y no sólo su función común al sistema de mercado.

Al redefinir el concepto de lo informal, Portes incorpora ideas en las que lo informal resulta ser simplemente todo lo que no es formal. Las manifestaciones de trabajo informal que menciona (subsistencia directa, agricultura urbana, cría de animales, autoconstrucción de la vivienda, trabajo de la mujer en casa y otras) son tipos de trabajo que no pueden

⁶ Con todo, no coincidimos con el autor en dos puntos que parecen centrales. Primero, en considerar la informalidad como históricamente previa a la formalidad, y segundo, en ver la informalidad en todas las actividades económicas no capitalistas del hombre moderno. Lo informal no tiene sentido sin una reglamentación social que tienda a la formalización; de hecho, la práctica social de lo informal tiene que figurar de forma simultánea con la práctica de lo formal.

llamarse informales, porque su naturaleza no es producir plusvalía o ganancia capitalista; son trabajos que obedecen a una lógica diferente que no es organizada directamente por el capital. La categoría formal o informal aquí no tiene ningún sentido, como no lo tendría tampoco la categoría de trabajo productivo de la teoría económica.⁷ En su definición, Portes refiere las estructuras, pero éstas están subordinadas de forma prioritaria al orden funcional del sistema, y no al orden funcional de sí mismas, es decir, las agrupa según funcionan para el mercado y no según funcionan para quienes las constituyen. Por ejemplo, la agricultura de traspatio se considera por su beneficio al capital, y no por su beneficio al agricultor mismo. Nosotros creemos que deben considerarse las estructuras pero con la prioridad en sus funciones internas. El acento debe ser de tipo estructural, más que funcional.

Otro punto relevante para una nueva definición es el papel del Estado (también mencionado por Portes). No la relación del sector con el Estado, sino la función de éste en la definición de aquél, como herramienta de análisis y criterio de operación empírica. Como la lógica del capital es siempre obtener el mayor beneficio posible, como los grados de competencia en los mercados actuales son muy cerrados y la lucha por sobrevivir como empresa es cada vez más intensa, cumplir la reglamentación en materia *laboral* representa menores ganancias y peores condiciones de competencia y acumulación capitalista. Así, existe la tendencia en todos los niveles de esta economía a evadir la *normatividad del trabajo* que el Estado representa, además que ello supone secundariamente un “ahorro” en el pago de otro tipo de impuestos.

Con lo anterior no es que se asuma la posición de definir la informalidad en función del papel económico del Estado, considerando dicho sector integrado por todas las actividades económicas extralegales de la producción, del comercio y de la producción de subsistencia directa

⁷ Portes refiere tres formas de producción existentes dentro del sector informal: *a)* subsistencia directa; *b)* producción e intercambio de productos menores; y *c)* producción capitalista atrasada (Portes, 1995, 37). Si observamos bien, no hay una actividad económica humana moderna, además de la misma relación capitalista formal, que no pueda incluirse en el espectro que estas actividades consignan. Fernando Mires también critica esta posición general del concepto entre los estudiosos: “¿Puede haber por ejemplo una manobra ideológica más arbitraria que la de hacer caber dentro de un mismo ‘sector’ a pobladores suburbanos, microempresas, economías domésticas, artesanales y/o familiares [...] en fin, a cuanto grupo humano que escape a los modelos globalizantes de los cientistas? [...] Como es posible deducir, nuestra opinión es que el sector informal no existe como unidad” (Mires, 1991, 206).

originadas por la excesiva regulación hacendaria. Es decir, lo informal no corresponde a la simple evasión fiscal (Portes y Schauffler, 1992, 7).

Con respecto al trabajo del investigador mexicano Agustín Escobar (s.f.), estimo acertado que la informalidad debe entenderse y conceptualizarse como una relación laboral de naturaleza muy particular, aquella que se aplica al margen de las leyes laborales. Sería conveniente complementar la idea con otra de Portes y Castells. Se trataría de "[...] actividades generadoras de ingreso que no están reguladas por el Estado en un medio ambiente social donde actividades similares están reguladas" (citado en Portes, 1995, 123).⁸ Así, con ambas ideas, la definición es incluso más imprecisa que antes, pero avanza porque no sólo aglutina los tipos de economías no capitalistas mencionadas en párrafos anteriores, sino que ahora incluye también a la economía capitalista, es decir, supone que lo informal es una derivación funcional y estructural de dicho modelo. Desde mi punto de vista, la definición de informalidad tiende a buscarse ahora dentro de la relación económica en sí y su naturaleza particular, y no en la relación de la economía con el Estado.

No coincido con Escobar cuando argumenta que la informalidad es una respuesta de la economía global del capital a la corrupción que impera en las esferas gubernamentales. Así, la informalidad sigue siendo heterogénea e imprecisa. Además, su planteamiento en este aspecto es bastante similar al de Hernando de Soto, y su conclusión obligada es la necesidad de un nuevo Estado mexicano que, al transitar hacia la democracia, en un sentido amplio, pueda contrarrestar la corrupción y, por tanto, la informalidad (Escobar, s. f., 31-32).

A partir de lo anterior y de otra idea tomada de Tokman (1978) —respecto a la vinculación de los sectores formal e informal, en la que éste explica la manera en que las mercancías producidas en el segundo sector abaratan la fuerza de trabajo empleada en el primero—, presento el siguiente esquema teórico, en el que estimo que se puede dividir la economía actual de las sociedades subordinadas a la lógica del mercado para superar la dicotomía holística formal-informal.

El modelo consta de cinco tipos de economías que tienen diferente manifestación y que se relacionan estrechamente entre sí. Se formula en función de tipos diferentes de relaciones laborales (relaciones de traba-

⁸ En el original de Castells y Portes citado por Portes, se lee "[...] it is unregulated by the institutions of society, in a legal and social environment in which similar activities are regulated" (Castells y Portes, 1989, 12).

jo, de producción) y de su práctica socioeconómica inmanente, y se parte de la idea de que si la economía formal e informal son relaciones laborales típicas, más que otra cosa (rama industrial, segmento del mercado laboral, etcétera), entonces otras relaciones laborales disímiles forzosamente deben corresponder a clases de economías distintas. Aquí se denomina a los “tipos o sectores de la economía” como partes componentes de un modelo, como espacios de parcelamiento puramente teórico o ideal, no directamente aplicables a personas, grupos o unidades productivas. Es preciso aclarar que esta tipología teórica es enunciativa y no exhaustiva, y más que resolver la problemática planteada pretende señalar algunos puntos que se creen orientadores en esta temática particular.

Economía formal. Es la economía moderna registrada bajo los supuestos del Estado como regulador del trabajo y de las relaciones históricas de la lucha de clases en el ámbito de la producción social. Es la economía del capital que persigue la plusvalía y la acumulación con respeto a los logros reconocidos de la clase proletaria en el proceso productivo.

Economía informal. Persigue los mismos fines que la anterior pero a través de medios diferentes. Produce plusvalía en diversos niveles. No se identifica con el tamaño de la empresa, la inversión o la tasa de ganancia menor a la del sector formal. Evade la supervisión estatal y las prestaciones y derechos laborales generados por la organización proletaria, a través de logros plasmados en el marco constitucional que reglamentan el trabajo, mismos que salvaguardan los estados nacionales en beneficio del *statu quo*.

Se constituye por la recreación y explotación directa (salarización) de procesos de trabajo anteriores al trabajo asalariado propio del capital, así como del mismo trabajo asalariado moderno realizado sin supervisión estatal y ejerciendo una explotación más intensa del trabajador. Incluye desde grandes empresas que subcontratan o subrogan contratos a productores particulares o a intermediarios para explotar fuerza de trabajo fuera de las condiciones que estipula la ley en protección del trabajador, hasta pequeñas empresas familiares y talleres que emplean el sistema asalariado y que generan servicios o productos con base en la sobreutilización de la fuerza de trabajo de sus miembros. Ejemplos muy claros de esto son descritos minuciosamente, para el caso de México, por Lomnitz (1988), Escobar (s.f.) y Giner de los Ríos (1988).

Lo importante es que este tipo de *relaciones productivas* generan plusvalía en su proceso de trabajo, misma que transfieren en el terreno de la

producción y circulación hacia las grandes empresas capitalistas, en cuatro formas: *a)* a través del sistema de pago a destajo, empresas “formales”⁹ se apropian directamente de dicha plusvalía; *b)* al no cubrir las prestaciones convencionales a los trabajadores (entre ellas un salario mínimo), alivian los efectos de la proletarización de las empresas bajo la forma de “ahorro” de plusvalía; *c)* producen bienes accesibles que están destinados al consumo obrero y que abaratan su fuerza de trabajo; y *d)* en la compra de sus medios productivos y materias primas trasladan valor directamente a las grandes empresas. Muchas veces la forma de sujeción a éstas se da a través de sistemas de crédito y del endeudamiento, lo que obliga a los pequeños talleres a depender, para su existencia, de arreglos asimétricos con monopolios industriales o comerciales.

Economía sumergida. También llamada economía subterránea porque no es visible socialmente y no se registra la riqueza y el valor que produce. Se manifiesta en el autoempleo o autoocupación en microindustrias o microcomercios (o las dos cosas a la vez). Se puede referir a un solo trabajador o a una relación de trabajo familiar que no entraña sistema asalariado ni dependencia directa de empresas capitalistas. Es un proceso de trabajo que no necesita disposición de capital de inversión ni capacitación, *pero sí de algunos, aunque exiguos, medios de producción*. No entraña una relación de explotación económica directa entre clases sociales o entre parientes, se trata de individuos que venden su trabajo (individual o grupal) y no su fuerza de trabajo; el comprador aparece como consumidor de trabajo concreto y no como capitalista (consumidor de trabajo abstracto). Ejemplos de ello son los *neveros*, los *eloteros*, algunos taqueros y vendedores de *hot-dogs* independientes, algunos sastres, electricistas empíricos, peluqueros, albañiles, etcétera.

Esta economía utiliza la forma valor en apariencia, de tal manera que no genera plusvalía, pero sí riqueza que se expresa en valor de cambio, y que se realiza dentro del mercado (sistema mercantil simple con dominio del ciclo económico *Mercancía-Dinero-Mercancía incrementada* [M-D-M’]; es decir, que su finalidad es obtener recursos de vida más que acumular plusvalor). Esta riqueza se consume probablemente en gran parte de manera inmediata y en menor medida se traslada al sistema económico mayor a través del mercado. (El ejemplo que ofrece Alonso acerca de un tipo de comerciantes independientes es muy ilustrativo al

⁹ Entrecomillo el término “formales” porque estas empresas, a causa de la situación mencionada, también practican la informalidad.

respecto. A los pequeños comerciantes, por otro lado, los considera asalariados disfrazados, 1980). Los puntos fundamentales son que esta economía no se guía por la lógica estricta de la ganancia capitalista; tampoco está organizada o controlada directamente por capital alguno, aunque se desarrolla de manera dominante dentro del mercado. Ello no significa que en niveles más profundos no se encuentre subordinada a las relaciones capitalistas generales. Que no haya una dominación salarial no significa que no exista una dominación económica global.

Economía fantasma. Es el trabajo de casa efectuado por la mujer o por otros miembros del hogar. Crea valores de uso que se consumen en la unidad doméstica y que se trasladan íntegramente como riqueza en forma de ahorro para la economía formal; ello, a través de desvalorizar la mercancía fuerza de trabajo. No tiene expresión monetaria, es decir, no tiene valor de cambio, pero sí magnitud (como bienes materiales), que puede calcularse e imputarse monetariamente como un ahorro de capital variable. Funciona en el mercado de trabajo como un valor negativo, como una *expresión de valor que disminuye el valor de la mercancía fuerza de trabajo* y, por tanto, constituye un sustrato económico que transita de quien vende fuerza de trabajo a quien la compra y que le permite un ahorro. Tal ahorro también es susceptible de acumulación, es decir, de convertirse en capital. Esta economía o tipo de trabajo también posee otros nombres: trabajo de consumo (Topalov, 1979), trabajo de casa (Dierckxsens, 1985), trabajo fantasma (Illich, 1990) y más comúnmente trabajo doméstico (aunque líneas abajo se hace una observación crítica al respecto). Como puede verse, sus características principales son que no produce valor de cambio. Su producto no se presenta directamente en el mercado; crea riqueza que, como veremos en el siguiente apartado, se traslada libre e indirectamente a la economía mayor, siempre y cuando se dé la transacción de compra-venta de fuerza de trabajo. Es, en síntesis, trabajo no pagado ni cambiado dentro del sistema.

Economía estatal. Este sector, por su complejidad, se ha prestado a confusión entre los investigadores que tomaron al Estado como criterio para definir la informalidad. La causa, en mi opinión, se ha debido a que algunos investigadores asumieron de antemano que el Estado sólo tiene una función económica, y ello derivó en destacar de la informalidad la simple evasión fiscal.

Desde mi punto de vista, el Estado tiene en las sociedades modernas por lo menos cuatro funciones económicas diferentes pero interrelacionadas: La *función reproductiva*, que se refiere al sistema tributario, mismo

que grava las actividades económicas de la sociedad para allegarse recursos que permitan sustentar permanentemente su estructura tanto material como ideológica. La *función administrativa*, referida a la vigilancia de las leyes del trabajo; regula las actividades económicas de todos los entes sociales entre sí para permitir una condición de orden conveniente y necesaria para el desarrollo del modelo económico dominante. La *función social*, que produce, dentro y fuera del mercado, las condiciones específicas (materiales o no) para que los distintos agentes económicos que sustentan el sistema continúen existiendo. Se constituye en un sistema de mantenimiento de la clase trabajadora y en un sistema de subsidios de la clase propietaria. La *función productiva*, que implica la participación del Estado en el mercado, como cualquier otro agente económico que requiere establecer relaciones productivas con otras unidades, teniendo como objetivo principal la producción de plusvalía. Funciona con la lógica de tipo capitalista y así conduce las relaciones laborales de quienes contrata. Acumula recursos para sustentar sus otras tres funciones económicas.

El conjunto de la fuerza de trabajo que se contrata en estas "áreas" del Estado es lo que denomino "sector estatal de la economía". Incluye a la fuerza de trabajo manual o administrativa que constituye la parte operativa del Estado (no de planeación, programación o análisis). Se excluyen: funcionarios, asesores, profesionales y técnicos, quienes también se encuentran en este sector pero cuya naturaleza laboral no se rige en lo esencial por el mercado ni por el valor de cambio, sino por otros elementos que aquí no compete analizar.

En la realidad, aun en estas cuatro subunidades económicas del Estado (que pueden aparecer como oficinas o empresas) existe también la informalidad en la relación de trabajo entre el Estado-patrón y los particulares-empleados, es decir, el Estado mismo puede ser informal. Desde este punto de vista, el simple concepto de lo ilegal en relación con las funciones del Estado no es definitorio de lo informal, como creen algunos teóricos ya mencionados. Muchas actividades pueden ser ilícitas o ilegales y no tener ninguna relación con lo informal. No obstante, la relación inversa sí es "causal": si una relación laboral es informal entonces también es ilícita. Desde esta perspectiva, y dentro del *marco de las leyes federales del trabajo*, sólo la *función administrativa* del Estado establece el parámetro ideal (llámese formal) que debe observarse entre quien compra y quien vende fuerza de trabajo, es decir, entre quienes mantienen una relación laboral. Y sólo será informal, en tal sentido, la relación

de trabajo entre agentes económicos particulares que sea ilícita y no observe estas normas históricamente definidas.

Las tres funciones económicas restantes del Estado no tienen nada que ver con la definición de lo informal. Lo informal es, pues, una relación económica entre particulares y no una relación entre particulares y el Estado (salvo cuando éste funge como un particular en el mercado). El hecho de tomar la normatividad estatal como parámetro de definición de lo informal representa un rodeo metodológico; el Estado encarna la relación laboral histórica y socialmente definida en un plano abstracto; sirve como modelo de referencia para estudiar los casos concretos, que son, en sí, discretos e independientes.

El trabajo de la mujer

De manera esquemática, se podían distinguir dos tipos ideales de economía: la economía formal, que implicaba el trabajo asalariado como motor único del desarrollo social, y la economía informal, no asalariada, que suponía un atraso, un lastre para el desarrollo general de la sociedad. Con el concepto de género como guía (aunque también con otras plataformas teóricas cercanas al marxismo), surgieron otras perspectivas para explicar tanto el trabajo productivo como la existencia del sector informal, concebido como espacio intermedio entre los tipos de trabajo asalariado y doméstico. La parte principal que compone la organización del trabajo doméstico tiene que ver con el trabajo de la mujer en la unidad doméstica. Dicho trabajo, por lo regular, ha sido planteado como mero valor reproductivo de la fuerza de trabajo del núcleo familiar. Los párrafos siguientes están dedicados a analizar uno de los planteamientos más novedosos que tratan de vincular este tipo de trabajo doméstico con la esfera mayor de la economía.

Este segmento del análisis contiene el planteamiento general y una crítica de la concepción teórica del “trabajo fantasma” desarrollado en lo básico por Iván Illich, en los dos primeros capítulos de su texto *El género vernáculo* (1990). En esencia, en dicho escrito se plantea que “[...] la pérdida del género vernáculo es condición decisiva para el auge del capitalismo y [para] un estilo de vida dependiente de mercancías industrialmente producidas” (p. 10). Illich entiende el género vernáculo como “[...] una asociación entre una cultura dual, local, material y los hombres y mujeres que viven conforme a ella [...]” (p. 10). Distingue en general

las acciones, espacios, tiempos y objetos sociales que pueden asociarse a hombres con los que suelen corresponder a mujeres. La economía se basa en la complementación de las actividades productivas de uno y otro géneros. Esa cualidad complementaria abarca también otros campos de la vida social y es “[...] enigmática y asimétrica. Sólo la metáfora puede aproximarse” (p. 10).

La sociedad industrial destruye la diferencia basada en la dualidad de las acciones, espacios, tiempos y objetos sociales asociados con hombres o con mujeres; destruye el género. En su lugar, construye una dualidad sexual sin género, en la que *en teoría* todos los individuos, hombres y mujeres, son iguales y *poseen similares condiciones para acceder a todos los elementos constitutivos de lo social*. Sin embargo, debajo de esta supuesta igualdad general (que no existe más que en la ideología), lo que realmente existe es una discriminación sexual, en la que la mujer se encuentra más fuertemente subordinada que el hombre.

Así, el ensayista construye su tesis con el empleo de tres oposiciones elementales: el género vernáculo *versus* el sexo económico; los ámbitos de comunidad *versus* los recursos productivos (privados); y los dominios complementarios *versus* los espacios sin género. La primera oposición es, por tanto, motivo de análisis de esta parte del estudio.

Dentro del sexo económico, Illich (1990) patentiza la hiperexplotación y discriminación de la mujer, al distinguir tres tipos de sectores inscritos en la economía que se basa en el intercambio formal entre productores y consumidores de bienes y servicios (mercancías), mismos que generan una “discriminación económica triple” (p. 29). Adjetiva y conceptualiza tales sectores como: 1) sector registrado; 2) sector no registrado; y 3) sector sumergido, en el que se encuentra el *trabajo fantasma*.

El sector registrado se corresponde con la llamada economía formal; el no registrado ha recibido muchas denominaciones, y entre ellas la más frecuente es la de “sector informal” (como ya referimos); el tercero es un sector en el que se lleva a cabo un tipo de trabajo económicamente necesario, pero sin relación con una paga, ni con el mercado.

Los tres son sectores de discriminación económica de la mujer, pero —según Illich— este último es fundamental para la vida del sistema, más importante aún que el propio *sector formal*, dado que el trabajo fantasma que lo compone crea más *valor* global incluso que el trabajo asalariado. El trabajo fantasma no es privativo de la mujer; sin embargo, en el sector sumergido el trabajo doméstico o trabajo de casa es el arquetipo, así como en el sector registrado lo es el trabajo asalariado industrial. Por lo

anterior, para Illich el trabajo fantasma es el motor de la economía del capital. Centraré la crítica en el tercer sector porque este último punto constituye el soporte sobre el que Illich hace descansar su tesis general. Presenta una novedad teórica que es sugerente para la investigación de dicho fenómeno social, pues invierte la forma en la que comúnmente se ha explicado la fuente de la acumulación del capital.

El sector sumergido ha sido explicado por Illich mediante el siguiente ejemplo:

...pensaba en un iceberg. Lo único que es visible es la punta y sólo puede verse un lado (el otro es análogo al sector no observado de la economía). Sin embargo, la mayor parte del iceberg permanece bajo el agua sin que pueda observarse su forma, aunque sí sea posible inferir su tamaño. Todo el iceberg es la economía. Flota gracias a la mayor parte de su masa, que está debajo del agua; gracias al esfuerzo realizado en la economía sumergida [Illich, 1990, 53].

En esta ilustración, la parte que flota del iceberg y que sobresale del mar es la economía formal e informal, mientras que la que no puede verse desde la superficie es la economía “sumergida”, que se sabe, empero, tiene un volumen mayor que el de la parte flotante.

Cabe hacer notar que un ejemplo similar ya había sido utilizado por Bryan Roberts, al referirse a la economía en pequeña escala, también llamada informal, y que incluía actividades de la familia que, a su decir, en apariencia no eran remunerativas (Roberts, 1980, 195). Para Roberts, esos grupos sociales “[...] con frecuencia dan la impresión de que no ganan nada, o muy poco, y en los estudios de la pobreza se los clasifica entre los desesperadamente pobres”. Pero en realidad son los que constituyen “[...] la parte flotante de un témpano[...]” (Roberts, 1980, 195). Illich, por su cuenta, los ubica en la parte sumergida.

Según Illich, en el sector sumergido el trabajo adopta la forma “fantasma”, y sirve para “[...] designar el esfuerzo no pagado del consumidor que agrega a una mercancía un *valor* adicional necesario para hacerla útil a la unidad de consumo en sí” (Illich, 1990, 53). Es pues un esfuerzo asociado a un acto de consumo. Lo realizan los consumidores de mercancías, en especial la familia. En su ensayo, Illich ofrece por lo menos cuatro definiciones similares de lo que entiende como trabajo fantasma, y en todas ellas hay dos elementos constantes que constituyen su núcleo: es trabajo ligado al consumo y produce valor. De ahí que su segundo paso sea afirmar que aunque el producto de este trabajo no tiene una

expresión monetaria, crea valor que se traslada finalmente a los productores de las mercancías, en las que aquel valor se encierra antes de que sean consumidas.

De acuerdo con Rosen, Illich señala: “[...] esta imputación [de valor], con sus bemoles, es mejor que no asignar valor alguno al trabajo doméstico por no haber una transacción monetaria” (Illich, 1990, 49). El autor decide asignar valores porque estima que existe una diferencia entre el trabajo doméstico de las sociedades preindustriales y el moderno trabajo fantasma, misma que no puede ser expresada adecuadamente en la jerga de las ciencias sociales y que no ha sido estudiada. No obstante, lo describe de la siguiente manera:

Cuando un ama de casa moderna va al mercado, elige los huevos, regresa a casa en automóvil, sube en el elevador al séptimo piso, enciende la estufa, toma mantequilla del refrigerador y finalmente fríe los huevos, agrega valor a la mercancía con cada uno de estos pasos [Illich, 1990, 57].

En su concepción, el trabajo fantasma es trabajo no pagado que añade valor a la producción industrial. Pero si alguien preguntara acerca de la manera en que este *valor creado* llega a manos del capitalista y se acumula como capital, Illich carece de una respuesta siquiera implícita. Pese a ello, y por último, señala que tanto el trabajo asalariado como el trabajo fantasma son tipos específicos y exclusivos del capitalismo que han proliferado a partir de la industrialización; el primero —hasta hace poco— fue dominante, aunque actualmente empieza a declinar a favor del segundo, puesto que ambos tienen una relación inversamente proporcional.

Una acotación que me parece oportuna es la siguiente: el trabajo que crea o mejora valores de consumo o de uso no puede producir *valor*. El caso del trabajo de casa de la mujer dentro del capitalismo es único y asombroso, pues no solamente crea —fuera del ámbito del consumo— valores que expropia el capital a cambio de un salario simbólico (maquillas, manufactura informal, etcétera); también crea valores de uso de alto consumo dentro de la unidad doméstica que abaratan el valor de la fuerza de trabajo de los miembros asalariados, al conformar directamente un sustrato económico de *riqueza* que contribuye a la “valorización del valor”, es decir, a la creación del capital. Todo ello sin que la mujer, ama de casa, perciba nada a cambio; tal vez sólo la minimización de su trabajo, que es considerado improductivo.

Esta producción de riqueza de la unidad doméstica se traslada a la

caja de seguridad del empresario de manera regular y constante. Por eso pueden verse tres niveles de expropiación en el trabajo de la mujer: el registrado, el no registrado y el no registrado y no pagado. Este último crea riqueza material (que se apropia directamente el capitalista), pero no a través de la forma del valor de cambio como trabajo "productivo". Este trabajo "no se cambia", se entrega íntegramente por nada, por ello no tiene un valor en sentido estricto, ya que el valor lo da el cambio.¹⁰ Ello, sin embargo, no significa que no pueda calcularse una magnitud de riqueza producida en función de la lógica de valor del sistema.

Por lo anterior, nos parece que el trabajo denominado fantasma —que realiza predominantemente la mujer en el hogar, pero también otros miembros de la unidad doméstica— crea *riqueza*, no *valor*. Esa concepción hay que dejársela a las especulaciones aritméticas de la *teoría económica*. Dicho trabajo produce riqueza de manera "económica", al igual que cualquier otro trabajo asalariado o "productivo". Sólo que dicha riqueza no es transformada en valor por el sistema mercantil del capital, puesto que no es cambiado, sino simplemente expropiado sin que su productor reciba algo a cambio.

El trabajo de la mujer, ligado al consumo familiar, por definición no produce "mercancías" para el mercado que encierran valor de cambio susceptible de ser expropiado y convertido en capital. Por ello, la misma lógica aritmética del capital considera este tipo de trabajo como improductivo. En dicha lógica, la mercancía tiene que ser primero valor de cambio para luego ser valor de uso; de ello se desprende la conclusión en la teoría económica de que el valor de cambio es superior en la economía al valor de uso. Este último, por tanto, cuando no se acompaña de un valor de cambio y entra en el mercado deja de tener importancia y deja de registrarse en las contabilidades del sistema económico, porque no produce plusvalía.

Coincido con Illich en que el trabajo de la mujer es productivo, pero no por la condición de que produzca valor. Considero, asimismo, que el trabajo de casa de la mujer actual es de naturaleza distinta al trabajo doméstico que tenía ésta en las sociedades precapitalistas. Coincido además en que el trabajo de "consumo" de casa de la mujer en el mundo actual es altamente explotado en beneficio del capital, pero agrego

¹⁰ En términos cualitativos, "el valor de cambio" se origina por el cambio generalizado, mientras que "el valor del cambio" se atiene a los tiempos socialmente necesarios de la producción; es una unidad de medida cuantitativa que posibilita el cambio real de las mercancías. El valor de cambio caracteriza económicamente las sociedades mercantiles.

—contrariamente— que su valor (si se le reconoce uno) debe verse en términos económicos de signo negativo dentro de la teoría económica. Porque en lugar de sumar (crear valor), disminuye valor en la mercancía más importante del sistema: la fuerza de trabajo.

Si nos preguntáramos acerca de cuál es el mecanismo que traslada la riqueza producida por la mujer en la unidad doméstica al ciclo de acumulación del capital, entonces debieran considerarse las siguientes precisiones:

- La mujer produce riqueza material (y simbólica).
- Dicha riqueza material se invierte en la reproducción de la mercancía fuerza de trabajo. Costea en parte la producción de ella sin reconocimiento social ni económico.
- Contribuye de manera invisible a la cobertura social del valor de la fuerza de trabajo (de ahí que lo de fantasma sea muy apropiado), disminuyendo dicho valor socialmente necesario en el mercado. Se entiende que, como valor negativo, *desvaloriza el valor* (suma de signos contrarios) que se constituye por el tiempo de trabajo socialmente necesario reconocido en el mercado. Como el trabajo de la mujer no se reconoce en el mercado, tampoco se paga.
- Permite que la riqueza producida se transfiera al capitalista por medio del mercado de fuerza de trabajo en forma de un ahorro en el pago por la compra de fuerza de trabajo, como disminución del capital variable dentro del proceso productivo.
- Este trabajo se convierte en capital a partir de ser riqueza acumulada, libre y gratuita, sin cambio directo y sin valor de cambio. Pero se traslada negativamente por mediación del mercado, a través de la compra-venta de los recursos de fuerza de trabajo de la unidad doméstica.
- Por tanto, debe considerarse en teoría que el sistema opone el trabajo asalariado al trabajo fantasma, para crear un sustrato de explotación indirecto, como valores de signo contrario que son inversamente proporcionales. Cuanto más trabajo fantasma se produzca, menor valor se atribuirá a la unidad de trabajo asalariado; ello no significa que a mayor trabajo fantasma corresponda menor trabajo asalariado, sino lo inverso.
- El trabajo fantasma es efectivamente trabajo no pagado por el capitalista, pero nada tiene que ver con ningún tipo de valor agregado a las mercancías que se consumen en el núcleo doméstico, sino con el trabajo no reconocido socialmente que encierra la única

mercancía que producen todas las familias: la fuerza de trabajo. No obstante, no todo trabajo de la mujer en el hogar es trabajo fantasma no pagado, como tampoco no toda fuerza de trabajo es asalariada.

Si existiera una sociedad en la que no hubiese amas de casa y todas las mujeres en edad económicamente activa se encontrasen ocupadas (en igualdad de condiciones que los hombres) en la economía capitalista, la realización de las tareas domésticas necesariamente serían resueltas por empresas capitalistas especializadas. El actual trabajo fantasma, considerado improductivo, no existiría y en su lugar se encontraría un trabajo asalariado perfectamente productivo. Esta creación de valor de las labores del hogar realizadas por las empresas se acumularía en el tiempo socialmente necesario para la producción de la fuerza de trabajo y no daría lugar al capitalista para un ahorro, dado que tendría que pagar su valor reconocido al comprar la fuerza de trabajo a un costo más alto, lo que daría lugar también al *putting out system* (como ocurre en algunas ciudades del llamado primer mundo, en donde la mujer en edad económicamente activa está en buena proporción dentro del mercado).

La verdadera "naturaleza" del trabajo fantasma no es crear valor sino crear riqueza, al igual que cualquier tipo de trabajo históricamente productivo. Son las condiciones sociales y económicas imperantes en el capital las que encubren esta realidad.

Sólo bajo esta mistificación del valor puede entenderse que un trabajo productivo creador de bienes y productos materiales como el trabajo de casa, creador de riqueza social, pueda adquirir un valor negativo en la economía y que se agregue con su signo al tiempo socialmente necesario para la producción de una mercancía básica dentro de la unidad doméstica. Esta riqueza tiene una doble función contradictoria: reproduce (produce) fuerza de trabajo y reproduce capital. Como ambos procesos son contradictorios (sin entrar en polémica) e inversamente proporcionales, el trabajo de casa es el trabajo que equilibra al sistema y compensa su antinomia principal; por ello la existencia del trabajo de casa, aunque fundamental para la existencia del sistema económico, constituye en sí una contradicción irresoluble en la teoría económica.

ANTECEDENTES DEL ASENTAMIENTO EN LA COLONIA PROTERRITORIO

Una vez analizada la parte conceptual, estudiaremos el mercado de trabajo en el que participan las unidades domésticas de la colonia Proterritorio, en la ciudad fronteriza de Chetumal.

La colonia Proterritorio empezó a ser habitada en abril de 1993, mediante un patrón similar al observado en la conformación de las más recientes colonias populares de Chetumal. Se formó como resultado coyuntural de la enorme presión ejercida por la demanda social de suelo urbano, dentro del marco de la lucha partidista, en la campaña política por la sucesión de la gubernatura del estado.¹¹

Como en otros casos, la distribución inicial de un número significativo de lotes fraccionados por el gobierno del estado se relacionó con el apoyo político a las llamadas “organizaciones populares del partido oficial” (Partido Revolucionario Institucional) y que persiguen, antes que nada, fines electorales.¹² Los mecanismos con que estas metas se consiguen son muy variados y conocidos, algunos con métodos sutiles y otros abiertos, como la forma en que, en 1981, se expidieron las órdenes de ocupación de la colonia Lagunitas.¹³

¹¹ La ocupación se inició entre marzo y abril de 1993. Según versión de los ex *invasores* entrevistados (habitantes de la colonia), la integración de los expedientes personales, el pago inicial y los contratos provisionales del Instituto de la Vivienda local (Inviproo) se comenzaron a formalizar en octubre del mismo año. En un principio el asentamiento se denominó Ampliación “Solidaridad”, según aquel adjetivo puesto en boga por el principal programa social (Pronasol) que se impulsó en todo el país durante el sexenio del ex presidente Carlos Salinas.

¹² Las evidencias periodísticas son más bien confusas y consignan los hechos de manera muy superficial. Hacen alusión a invasiones, reubicaciones o desalojos de por lo menos cinco grupos de “paracaidistas” en diferentes partes de la ciudad.

¹³ Se puede consultar, para mayor detalle del caso, mi tesis de licenciatura (Robertos, 1994, 214 y ss.). Esta práctica se ha extendido también hacia otros actos políticos de carácter electoral. El 22 de abril de 1997, una semana después de la designación de los candidatos a diputados para las elecciones federales, abundaron notas periodísticas relacionadas con una oleada de invasiones promovidas para captar el voto. El alcalde del municipio de Benito Juárez (cuya cabecera es Cancún) declaró que “sería una ‘mala estrategia’ del PRI promover invasiones con fines electorales y clientelistas” (*La Crónica de Cancún*, 22 de abril de 1997). Un regidor del Partido de la Revolución Democrática denunció el contubernio con fines electorales entre instituciones del gobierno del estado y el PRI. El mismo regidor expuso los resultados de una encuesta que, dijo, se aplicó en distintas colonias populares de Cancún y que, en su opinión, comprobaron idénticas estrategias del partido oficial. Como se sabe, tales prácticas se hicieron comunes desde la campaña electoral del ex gobernador Pedro Joaquín Coldwell (1981) (véase también *Por Esto! de Quintana Roo*, 22 de abril de 1997). A su vez, el gobernador del estado reiteró que no se tolerarían las invasiones, al tiempo que condenó a los líderes que manipulan a la gente con falsas promesas (*La*

Las primeras 250 familias de la Proterritorio fueron grupos de *invasores*, movilizados políticamente por un grupo minúsculo, llamado Partido del Frente Cardenista de Reconstrucción Nacional (PFCRN). Tales familias se habían asentado previamente en propiedades privadas dentro y fuera del fundo legal de la ciudad y tuvieron que ser reubicadas por presiones de los influyentes propietarios.¹⁴ Posteriormente se buscaron algunas estrategias de adjudicación, mismas que al fundarse en la demanda social del suelo urbano derivaron en control político oficial.

Dado que el fundo legal de la ciudad estaba agotado, previo arreglo del estado con el Fondo Fideicomiso Nacional de Fomento Ejidal, y con las autoridades ejidales correspondientes, la colonia Proterritorio se desarrolló en tierras del ejido Chetumal; se registró así un origen jurídico irregular.

Poco después de su creación, en octubre de 1995, los habitantes del nuevo asentamiento sufrieron una catástrofe natural, cuando los efectos pluviales del ciclón *Roxane* se dejaron sentir en la ciudad. El piso de una amplia zona de la colonia quedó muy por debajo del nivel de agua, que en su parte más profunda alcanzaba 1.6 metros. Un porcentaje de los colonos abandonó temporalmente su casa y otro fue reubicado hacia los sitios más altos del fraccionamiento. La colonia sufrió un despoblamiento del que parece recuperarse lentamente, puesto que en términos aproximados sólo 60% de los lotes se hallan habitados.

Actualmente la colonia Proterritorio abarca una superficie de 91.67 ha, dividida en tres áreas principales: una habitacional de 50.4 ha que se constituye de 3 230 lotes prototipo de 160 m², agrupados en 119 manzanas; otra de espacios previstos para equipamiento colectivo urbano de 13.7 ha; y finalmente una de 27.5 ha destinada a la construcción de vialidades, tanto peatonales (aceras) como vehiculares (calles).¹⁵ Cuenta con los servicios provisionales de agua potable en aproximadamente 60% de la colonia (la parte restante se provee con los tanques hidrantes ubicados cada 200 metros en las esquinas de las manzanas) y de electricidad en por lo menos 30 por ciento.

Crónica de Cancún, 22 de abril de 1997). En el mismo contexto de las campañas políticas, el gobierno anunció el inicio de las regularizaciones de lotes a los invasores que antes habían sido desalojados por la fuerza pública.

¹⁴ Un asentamiento se denominó, significativamente, Isabel Tenorio de Villanueva, nombre de la esposa del gobernador del estado.

¹⁵ Tabla de usos del suelo, plano del fraccionamiento Proterritorio. Oficina Técnica del Inviqroo, 1997.

La mayoría de las calles son terracerías semicompactadas sin banquetas. No tiene ningún otro servicio, ni público ni privado. La Proterritorio se ubica en el norte de la ciudad y limita en esa misma orientación con tierras en breña del ejido Calderitas.

Población y rasgos de la muestra

Según datos del Instituto de Vivienda de Quintana Roo (Inviqroo), la colonia tiene actualmente un aproximado de 6 783 habitantes en 1 938 lotes ocupados.¹⁶ Entre ellos, se seleccionó una muestra de 415 lotes (21%), con un total de 1 331 personas.

La muestra utilizada se extrajo en función del siguiente proceso. Enterado de que Inviqroo requería realizar una encuesta socioeconómica en la colonia Proterritorio, con la finalidad de actualizar su información para justificar un crédito de financiamiento y, al mismo tiempo, calcular la capacidad de pago de sus habitantes, el autor aprovechó la oportunidad para coordinarse con la responsable de la encuesta. De esta forma, se diseñó un instrumento que satisficiera simultáneamente los requerimientos del Inviqroo y los de la presente investigación, cuestión que no resultó difícil, dado que el interés por ciertos datos económicos y sociológicos era común.

Posteriormente, se capacitó a los encuestadores del Inviqroo para el levantamiento de la información durante los dos últimos meses de 1996. La cédula se aplicó en todos los lotes habitados que se mencionan líneas arriba, y su análisis para esta investigación se llevó a efecto por separado del Inviqroo, institución que no tiene ninguna responsabilidad en las conclusiones que aquí se presentan. Como la cantidad de datos era muy grande para procesarla individualmente, se decidió realizar una muestra del 20 por ciento.¹⁷

¹⁶ Resultados de la encuesta socioeconómica Proterritorio 1996. Departamento de Promoción Social del Inviqroo, 1996.

¹⁷ El tamaño mínimo de la muestra se calculó en función de la fórmula $n' = S^2 N^2$, que se ajusta cuando se conoce el tamaño de la población a la expresión $n' = n' / (1 + n' / N)$. Para garantizar un error estándar de la muestra menor de 0.015 con una probabilidad de ocurrencia de 90% se necesitaba un tamaño de muestra de 331 entrevistas, es decir, 17% de la población. No obstante, se decidió usar una muestra de 21% (415 cuestionarios) para que el error disminuyera a 1 de 100 casos, es decir, que los valores de la muestra se acercaran a los de la población en esa proporción. Creada la estructura de la base de datos como un registro numérico de control de errores de captura, se programó un filtro contador para

Del total de 1 331 personas que integran la muestra, 540 son menores de edad y el resto (791) adultos. Se encontró, a su vez, que de los 415 jefes de familia y sus cónyuges, sólo 36.6 y 31.1%, respectivamente, son nativos del estado de Quintana Roo.

La edad es una condicionante significativa para analizar el tamaño y la calidad del rango de las opciones laborales que, en este caso, los jefes de las unidades domésticas y sus cónyuges son capaces de desempeñar.¹⁸ El cuadro 1 sintetiza la distribución por edades de la muestra.

De acuerdo con el cuadro 1, el promedio de edad de los jefes es de 30 años, mientras que para sus cónyuges es de 28, en tanto que la moda es de 25 y 23 años, respectivamente, lo cual destaca la abundancia de la oferta de mano de obra joven en el mercado. En otro apartado trataremos de relacionar esta variable con los tipos o sectores de la economía. Resulta notable que aproximadamente 90% de los jefes y sus cónyuges sean menores de 40 años. Al respecto, si tomamos el rango que utilizó el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) en sus últimos censos para determinar la edad económicamente activa de las personas, que va de los 12 a los 65 años (INEGI, 1996, 312 y 313), tenemos que 100% de los núcleos de las unidades domésticas son fuerza apta para el trabajo dentro del mercado.

que eligiera al azar uno de cada cinco números de registro para tener 20% y uno de cada 70 para tener 1% de encuestas adicionales, en previsión de casos de aplicación incorrecta. Como esto último no ocurrió, en lugar de 20% la muestra quedó constituida por 21%. Con la lista de números resultante se filtró la captura avanzada del Inviqroo y, por otro lado, se capturó la diferencia de registros en la estructura de la base creada exclusivamente para este trabajo.

¹⁸ La escolaridad no se incluyó como variable en la encuesta. Una experiencia anterior de trabajo sobre ocupación, en unidades domésticas pobres de otra colonia de Chetumal, reveló la poca importancia que la educación formal tiene a la hora de buscar trabajo en un mercado de escasa demanda especializada y caracterizado por un amplio sector informal de servicios (Robertos, 1994, 76). Respecto a la "empresa informal", Carmen Bueno sostiene que "el grado de escolaridad formal no tiene valor para trabajar en estas empresas" (Bueno, 1990, 16). Asimismo, Leonard Mertens, en los resultados obtenidos por una encuesta que coordinó en las principales ciudades del país (con el auspicio de la Secretaría de Programación y Presupuesto y de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social), concluyó: "Por último, en lo tocante al grado de instrucción y capacitación, el 58% de los ocupados bajo informalidad no tienen el sexto grado de primaria aprobado y el 93% no han recibido ningún tipo de capacitación para el trabajo" (Mertens, 1983, 9).

CUADRO 1. *Edad de los jefes de familia y sus cónyuges en frecuencias acumulativas por intervalos de cinco años*

<i>Edad</i>	<i>Jefe de familia</i>		<i>Cónyuge u otro</i>	
	<i>Número</i>	<i>%</i>	<i>Número</i>	<i>%</i>
Hasta 20 años	12	2.4	29	8.8
Hasta 25 años	134	32.3	164	50.0
Hasta 30 años	257	61.9	250	76.0
Hasta 35 años	327	78.8	282	86.0
Hasta 40 años	367	88.4	298	90.9
Hasta 45 años	398	95.4	310	94.5
Más de 45 años	17	4.6	18	5.5
<i>Total</i>	<i>415*</i>	<i>100.0</i>	<i>328</i>	<i>100</i>

FUENTE: Encuesta Proterritorio 1996 (muestra).

* 87 jefes no tienen cónyuge, de ahí que éstas sólo representen 328.

Características de la unidad doméstica

La muestra pudo dar elementos para clasificar a las unidades domésticas, mismas que para el presente caso, según la encuesta, coincidieron con las familias y con las viviendas.¹⁹ De tal manera, se encontraron 319 (77%) familias nucleares y 96 (23%) no nucleadas, entre las que se definieron únicamente 9 (2.2%) de tipo extenso. De las primeras, 241 (75.5%) están reguladas bajo el régimen de matrimonio y 78 (24.5%) son uniones libres. Asimismo, de los 96 (23%) casos sin núcleo conyugal, 66 (69%) corresponden significativamente a madres solteras, 19 a solteros (incluso dos padres solteros) y 11 a divorciados y viudos de uno u otro sexos.

De estos 96 casos, el(la) jefe(a) habita la vivienda en compañía única de sus hijos en 77 ocasiones, en tanto que en compañía de sus hijos y otros parientes resultan cinco familias y, finalmente, viviendo éste solo con otro pariente, 4 casos. Se encontraron 10 viviendas habitadas por una persona.

Conviene mencionar que un número significativo de unidades do-

¹⁹ Como se verá, la familia nuclear que habita su vivienda de manera exclusiva constituye el grupo doméstico ampliamente predominante en la colonia, lo cual no significa que sea la unidad doméstica más frecuente.

mésticas son dirigidas exclusivamente por mujeres. De 78 (19%) casos, 66 son madres solteras que trabajan, cinco son divorciadas, tres son viudas y cuatro casadas. Los esposos de estas últimas están por diversas causas imposibilitados para el trabajo, por lo que explicablemente, de forma temporal o permanente, tanto en el interior como en el exterior del grupo doméstico se ha desplazado hacia la mujer parte importante de la autoridad. El número de miembros de todas las unidades domésticas puede apreciarse en el cuadro 2.

El promedio de miembros por familia es de 3.3; no obstante, debe considerarse el sesgo de 18.8% de ellas que aún no tienen hijos u otras que, sin tener hijos, carecen de núcleo conyugal. Si hacemos exclusión de ellas, el promedio sube a 3.6, mismo que es considerado por los demógrafos latinoamericanos como correspondiente a familias pequeñas (García, Muñoz y Oliveira, 1983, 33).²⁰

Esta realidad lleva a suponer que la búsqueda del migrante rural de un sitio habitable en la ciudad (factor suelo), que ocurre en el contexto de la poderosa segregación económica del espacio urbano, modifica el patrón de residencia de las unidades domésticas campesinas que extienden líneas de parentesco en la ciudad. Ello produce, en nuestra opinión, tres fenómenos económicos importantes: 1) reduce el grupo doméstico de residencia a su mínima expresión: la familia nuclear; 2) crea nuevas relaciones de trabajo entre anteriores subunidades productivas de unidades domésticas campesinas actualmente no corresidentes y sin consumo común, porque en general la unidad no migra en grupo como tal, y 3) crea nuevas relaciones económico-productivas entre la unidad doméstica y otras unidades similares que comparten la proximidad del espacio geográfico, dando lugar a redes horizontales de solidaridad e intercambio social y a tipos de parentesco ritual o simbólico. Todo ello trae como consecuencia numerosos cambios, que ilustrativamente pueden ir desde modificaciones en las costumbres sobre la asignación de la herencia hasta la construcción de nuevos patrones para el uso del espacio público.²¹

²⁰ La encuesta de ingreso y gasto de los hogares de 1989, del INEGI, muestra que el promedio nacional del tamaño de los hogares es de 4.93 miembros.

²¹ Cuando los espacios adecuados para la vida familiar se estrechan, tienden a ser sustituidos por los espacios colectivos que son usados en un sentido de lo íntimo de la comunidad. En los pueblos alejados de la urbe, los niños juegan en el patio de la casa de la familia extensa, el solar, la sementera; juegan a sembrar en el huerto. En las colonias periféricas de la ciudad, en la vecindad y en los suburbios carentes de servicios, los niños juegan en la calle, ahí crecen, se socializan, "se hacen hombres", aprenden lo que no aprendieron en la casa.

CUADRO 2. *Tamaño de las familias y su distribución*

<i>Núm. de miembros</i>	<i>Frecuencia</i>	<i>Porcentaje</i>
1	10	2.2
2	112	26.7
3	159	38.6
4	75	18.3
5	42	10.1
6	11	2.7
7	4	1.0
8	2	0.5
<i>Total</i>	<i>415</i>	<i>100.0</i>

FUENTE: Encuesta Proterritorio 1996 (muestra).

Puesto que la mayoría de las unidades domésticas encontradas corresponden a familias nucleares jóvenes, el número promedio de hijos es pequeño —1.5—, en tanto que las familias que tienen tres o más hijos constituyen escasamente 16.5% del total de la muestra. De los hijos, un gran conjunto son menores de 12 años: 540, y sólo algunos de ellos son adultos jóvenes: 49 (8.3%). Estos últimos presentan actividades relacionadas en diversos grados con el mercado, principalmente en la economía informal (Robertos, 1994, 91 y ss.). No obstante, para el caso de los otros, la existencia de actividades económicas no registradas ni consideradas como trabajo, en sentido formal ni informal, impiden delimitar la edad económicamente activa para menores que se ocupan en sectores de la economía tanto sumergida (empleo por cuenta propia en los servicios) como fantasma (tareas domésticas). Por ello, la Encuesta Nacional de Ingresos y Gasto de los Hogares (ENIGH), consciente de esta dificultad, decidió el límite de la edad económicamente activa en 12 años.

Todo lo anterior nos permite concluir que la colonia Proterritorio, como asentamiento relativamente nuevo, ha alojado principalmente a familias nucleares jóvenes en proceso de formación y expansión. También pueden encontrarse en ella una minoría de unidades en etapas de consolidación y dispersión, así como un número muy poco significativo de familias extensas.

Este resultado es similar al obtenido en la colonia Lagunas, en una

anterior investigación sobre las redes de intercambio interfamiliar entre 1988 y 1994. Los factores explicativos de tal patrón en ambos asentamientos pueden ser, entre otros: *a)* la inseguridad en la tenencia de la tierra; *b)* el alto índice de migrantes jóvenes (con o sin cónyuge) que no encuentran o no tienen alojamiento con otros familiares en la ciudad;²² *c)* la situación paradójica de que en condiciones de muy escasa urbanización en colonias periféricas sea más conveniente la ausencia de miembros adicionales al núcleo doméstico que su presencia, y *d)* la exigua superficie de los lotes que obstaculiza las actividades económicas de traspato.²³

LAS ECONOMÍAS RELATIVAS

Para tener un marco general en el que puedan inscribirse los datos demográficos de las unidades domésticas, realizamos el siguiente ejercicio. De acuerdo con los resultados del muestreo, se caracterizó y cuantificó tanto el mercado laboral en el que participan las unidades domésticas (UDS) como la magnitud de las diferentes economías puestas en práctica por los jefes de familia.

Para este acercamiento exploratorio nos basamos en la tipología teórica expuesta en la primera parte de este artículo y tomamos como criterio para la clasificación y análisis sólo la actividad considerada por el mismo trabajador como "la principal", en función de su ingreso económico, o, en su defecto, aquella a la que le dedicaba en el momento de la encuesta mayor cantidad de tiempo de trabajo.

Al caracterizar dichas actividades según los grados de acercamiento a la lógica del sistema económico y de sus relaciones con la llamada economía formal, encontramos el predominio local de un área económica que es importante considerar a fondo en el modelo teórico: *el sector estatal*.

En este sector,²⁴ definido por nuestro esquema teórico de la economía

²² Ligia Sierra, en un estudio de migrantes mayas a Chetumal, encontró que básicamente éstos se dispersaban por la ciudad individualmente o en pareja, y se ubicaban geográficamente en función de las posibilidades diferenciales de acceso al espacio urbano. Además, escasamente llegaban a la ciudad en grupo o para permanecer con parientes o amigos (Sierra, 1996, 11).

²³ Los lotes miden por lo general entre 120 y 160 metros cuadrados.

²⁴ Entiendo como sector en este trabajo no a un grupo de población específico, no a un tipo de unidad productiva, no a una actividad económica en concreto ni a una rama industrial integrada, sino a un espacio teórico de la economía que puede incluir o no a todos los anteriores.

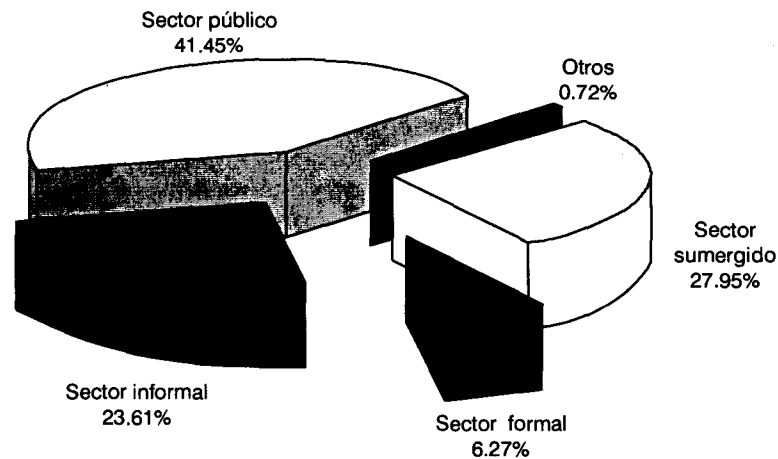
como *desplegado por el Estado* a través del gobierno local para la realización de obras y servicios, principalmente colectivos y no considerados productivos por la economía formal, es donde se emplea la mayoría de los trabajadores de la colonia Proterritorio. Ello se entiende también parcialmente porque Chetumal, como sede del poder político de la entidad y asiento de la estructura administrativa centralizada, presenta una amplia y variada burocracia, que incluye los tres niveles de gobierno.

En esta esfera del mercado de trabajo (la burocracia) labora 41.45% (véase gráfica 1) de los jefes de familia encuestados, la mayoría de los cuales corresponde a la nómina del gobierno estatal (70%), seguidos, bastante de lejos, por los ocupados en la representación federal (25.5%). Por último, como personal del municipio sureño de Othón P. Blanco, sólo queda un reducido número de trabajadores que representan el porcentaje restante (4.5%), hecho éste que, por otra parte, nos habla de la debilidad conocida de los municipios locales.

Llama fuertemente la atención que, de estos *empleados estatales*, 66% pertenezca a cuerpos de seguridad, ya sean militares, marinos, agentes de la Procuraduría Federal de Justicia, policías judiciales, nuevos policías de barrio y sobre todo agentes de seguridad pública del gobierno del estado. Ello se debe, en el caso de las tres primeras corporaciones, a que el municipio de Othón P. Blanco es frontera internacional, y comparte grandes extensiones de selva y mar con Centroamérica y el Caribe.

En cuanto al tamaño de los cuerpos policiacos, puede decirse que la crisis económica del país, desde el inicio del presente sexenio, trajo como consecuencia un incremento de la delincuencia social no organizada, fenómeno que ha propiciado el crecimiento y la profesionalización policiaca,²⁵ así como la creación de nuevos grupos con la participación de

²⁵ Es común encontrar en los diarios notas sobre la creciente "militarización" y aumento de los efectivos de las corporaciones policiacas de las principales ciudades del país. El argumento oficial insiste en que la alta demanda social de seguridad pública establece esta prioridad dentro del gasto corriente del Estado. La seguridad parece así ocupar un primerísimo lugar en las preocupaciones del interés nacional. Quintana Roo no es la excepción; en su cuarto informe de gobierno, el gobernador Mario Villanueva informó que la calidad y la modernización en la procuración y administración de justicia es uno de los seis puntos fundamentales en lo que definió como "el desarrollo integral de la entidad". En el texto de dicho informe puede leerse: "Para racionalizar el gasto, suscribimos un acuerdo de austeridad con los Ayuntamientos. Como resultado existió un mayor margen de maniobra del gasto. Se fortalecieron así los programas orientados al fomento y al desarrollo socioeconómico y a la seguridad y procuración de justicia, recibiendo estos sectores el 73% del total de los recursos ejercidos, un 13% más respecto a 1995" (*Diario de Quintana Roo*, 27 de marzo de 1997).

GRÁFICA 1. *Porcentajes de jefes de familia ocupados según tipo de economía*

FUENTE: Encuesta Proterritorio 1996 (muestra).

jóvenes de las propias colonias populares; la policía de barrio chetumaleña es un ejemplo típico de esto. Hay otros grupos recién creados en el estado que persiguen objetivos relacionados con el control del narcotráfico; por caso podemos poner al famoso grupo de élite GOE (Grupo Operativo Especial).²⁶ Aunado a lo anterior, cabe mencionar que la necesidad de mejorar la imagen urbana de Chetumal y el atractivo de toda la zona sur, para el impulso turístico, involucra el asunto de la seguridad.

El resto de los empleados se ubican en puestos de baja nómina en numerosas dependencias de gobierno (CAPA, DIF, IFE, Inviqroo, SESA),²⁷ y desempeñan diversas actividades por lo regular de poca calificación:

²⁶ En una entrevista para el periódico local, el secretario del Consejo Estatal de Seguridad Pública reconoció los abusos de autoridad cometidos por este grupo de policías de élite, y dijo también no saber el número de los agentes que integran dicho cuerpo. Según el informativo, ni siquiera el propio director de Seguridad Pública en el estado, presente en la mencionada entrevista, conocía esa cifra porque dichos agentes no correspondían a su dirección (*Diario de Quintana Roo*, 27 de marzo de 1997).

²⁷ Las siglas corresponden a Comisión de Agua Potable y Alcantarillado (CAPA), Desarrollo Integral de la Familia (DIF), Instituto Federal Electoral (IFE), Secretaría de Salubridad y Asistencia (SSA).

velador, pepenador, intendente, jardinero, notificador, chofer, portero, conserje, mecánico, auxiliar, etcétera.

Los jefes de unidad que se clasificaron en *el sector de la economía sumergida* son el segundo grupo en importancia. Se trata de 27.95% de los jefes de las familias registradas por la encuesta. Son en su mayoría *trabajadores por cuenta propia* que salen al mercado a conseguir algún tipo de actividad que les produzca ingresos. Tal actividad puede aplicarse tanto a un trabajo productivo, como el caso de los albañiles, plomeros, electricistas, etcétera, o también a la realización de un servicio que puede ser de jardinería, pintura, mantenimiento u otros, así como a la venta de ciertas mercancías de producción simple: nieves, elotes sancochados, panes, tortillas, raspados, frituras, dulces y muchos más. También se trata del *empleo doméstico* de un número importante de jefas de familia (25 casos, 21% del sector sumergido) que prestan este servicio “entre lugar”, en una sola casa permanentemente, o en varias, haciendo compromisos de actividades y días específicos. La otra modalidad es realizar el trabajo en su propio hogar, llevándose o recibiendo las tareas ahí mismo, por lo regular de lavado y planchado. Los casos de trabajadores domésticos masculinos, por otro lado, tales como mayordomos, veladores, etcétera, son más bien escasos. La mujer domina esta esfera del mercado.

Como se deduce de inmediato, las formas de obtener un ingreso son muy distintas: puede cobrarse un salario fijo o a destajo, un servicio a precios semifijos en un mercado de regateo, como en la economía de Bazar de Geertz (Geertz, 1967, 372), o vender una mercancía en la calle. Lo importante aquí no es si existe regulación del Estado, sino la propia naturaleza de la relación económica. En sentido estricto, todas ellas son ajenas a la relación de trabajo del capital, puesto que no buscan ni plusvalía ni acumulación, únicamente obtención de recursos de consumo.²⁸

El dinero tiene importancia como medio de cambio dentro del mercado y no como forma del capital, por ello podemos también comparar esta relación con el concepto de “modo de producción mercantil simple”, recuperado por Bartra en los años setenta para el análisis de los campesinos mexicanos en el contexto de la sociedad nacional (Bartra, 1984, 72

²⁸ A la manera en que Chayanov entendía la relación de los campesinos rusos con su sociedad nacional, pensándolos tomando decisiones en un sistema intersubjetivo de valores que pretendía el máximo aprovechamiento por unidad de trabajo, es decir, la búsqueda eficaz de recursos escasos, y acudiendo al mercado como una estrategia cotidiana de vida (Chayanov *et al.*, 1981, 49 y ss., y Chayanov, 1974, 25 y ss.).

y ss.). La definición como sector es clara, en el sentido de que dichas relaciones obedecen a una lógica distinta de la dominante pero subordinadas a ella en otros niveles diferentes al de la producción, como pueden ser el de la circulación, el del cambio y el del consumo.

El *sector informal* es el tercero más grande de esta clasificación; incluye 98 personas que representan 23.6% de la muestra. Se compone por lo general de diversos tipos de empleados o asalariados que producen o propician directamente la apropiación de algún tipo de plusvalía para quien los emplea, pero evadiendo las reglas laborales exigidas por el Estado. Existen aquí relaciones de explotación del trabajo que se dan en escala más intensiva que en el propio sector formal, en donde, como ya hemos citado de Gershuny, existen las imperfecciones del mercado. Las relaciones laborales informales se regulan exclusivamente por los movimientos de la oferta y la demanda, y pasan por alto las leyes sociales que representan, en términos políticos, el grado alcanzado, en un momento histórico dado, por los obreros organizados en reivindicaciones laborales. Por ello, antes de que existieran las leyes del trabajo no podían dividirse las relaciones laborales capitalistas en formales e informales; esa división sucede, de modo básico, cuando complejos reglamentos laborales, importados de los centros económicos de mercado, empiezan a operar en los ámbitos histórico-económicos nacionales de ex colonias imperialistas²⁹ y grandes contingentes de trabajadores proletarios urbanos se oponen en la "forma"³⁰ a los proletarios arquetípicos contemporáneos en dichos centros.³¹ De esta comparación surge la diferencia de orden que se les asigna.

²⁹ De hecho, una evidencia de ello es el tipo de recomendaciones que la OIT realizó en Kenia para tratar de reducir la crisis en el sector laboral y los altos grados de informalidad: liberar los controles estatales y municipales sobre ese tipo de actividades de los "pobres urbanos" (Giner de los Ríos, 1988, 4). No obstante, como lo han comprobado los teóricos de dicha organización internacional, para disminuir el sector así nombrado no basta eliminar el parámetro con el que se define. La salida fácil de la lucha contra el incontrolable crecimiento absoluto y relativo del sector fue dejar de conceptualizarlo negativamente y atribuirle características deseables, en las que puede haber posibilidades de "desarrollo".

³⁰ En términos lingüísticos, la palabra "formal" es un adjetivo derivado de "forma", que designa lo relativo a la apariencia y no al fondo; aunque por lo común se aplica a la observancia de las normas puramente externas, al cumplimiento de las normas. Por su parte, informal es lo contrario, aquello que no tiene forma que observar o que ésta se desconoce, que no tiene relación con su apariencia.

³¹ Por qué no ocurre históricamente la diferenciación de los sectores en dichos centros económicos tiene que ver con su concepción moral. En ellos, la diferencia de orden se consideró evolución normal paulatina, progreso, éxito, desarrollo. En el caso de las ex colonias, se vio como sinónimo de involución abrupta, estancamiento, fracaso, subdesarrollo.

Debe destacarse que no todos los informales se manifiestan como empleados; un número difícil de precisar aparece como trabajadores por cuenta propia. Esto sucede así porque variantes de estas relaciones de trabajo pretenden mantenerse ocultas a los ojos reguladores del Estado. Las grandes empresas, por su parte, también han encontrado formas para aprovechar las ventajas que representa para la acumulación el no respetar las normas laborales socialmente impuestas: entre ellas está la subrogación de tareas a empresas familiares, o la contratación de volúmenes pequeños de producción a microempresas que en buena medida evaden sus obligaciones laborales (Giner de los Ríos, 1988, y Escobar, manuscrito, s.f.). Lo anterior quiere decir que en cierto grado el autoempleo sirve de fachada a las relaciones laborales informales.

Hay que establecer la diferencia entre los informales ocupados en el sector productivo y los ocupados en el sector servicios. Estos últimos son los más numerosos y tienen mayor movilidad entre una relación laboral y otra; cuando se les preguntó la fuente de empleo (institución o empresa) que tenían, la mayoría contestó con la palabra "varias", argumentando que los patrones procuraban no fomentar la antigüedad de los trabajadores para no darles prestaciones y mantener bajos sus salarios. Según estas respuestas, podemos pensar que una práctica común en los comercios de importación chetumaleños es manejarse dentro de ambos sectores del capital. Mantienen, por un lado, un número mínimo de empleados fijos (de confianza) dentro de las disposiciones de la Ley Federal del Trabajo y, por el otro, contratan temporalmente, de manera informal, a aquellos que requieren para el manejo normal del establecimiento, de acuerdo con los movimientos y ventas. Un paso importante en el conocimiento de la informalidad local sería definir en qué proporción se da este fenómeno. Lo mismo ocurre en el sector de la construcción, en el que las empresas mantienen así sus recursos humanos no calificados.

El último sector sobresaliente dentro de la tipología es el propio *sector formal* que incluye a escasas 26 personas, mismas que constituyen únicamente 6% de la muestra, personas que laboran dentro del marco legal que les confiere la Ley Federal del Trabajo. Éstos desempeñan diversas actividades en empresas como Coca Cola, Sabritas y varios comercios locales de regular tamaño y tradición en la ciudad, y 25% se ocupa en los hoteles destinados al turismo (Holiday Inn, Los Cocos y Príncipe, entre otros). Como se puede apreciar, el llamado sector formal es un sector muy débil dentro de la economía chetumaleña.

Existen otros sectores económicos que no resultaron significativos en

la actividad económica principal del jefe de familia y que por lo mismo figuran en la gráfica bajo el membrete de otros.

EL MERCADO DE FUERZA DE TRABAJO

Conviene realizar algunas observaciones respecto de las relaciones entre estos sectores, para lo cual tomaremos las variables de edad e ingresos de los jefes de familia. Se verá que las distintas economías se mezclan en la vida laboral de cada trabajador en el tiempo y en el espacio.

Utilizamos aquí las variables mencionadas porque, como es bien sabido, hay dos categorías fundamentales que circulan en los diversos tipos de economía urbana occidental: la fuerza de trabajo y el dinero como medio de cambio; ambas son mercancías insustituibles en la enorme mayoría de los procesos productivos actuales. En particular, nos interesa el movimiento y la presencia de los trabajadores en esos sectores ya descritos y su cambio por dinero, que representa la reproducción de clase dentro de la teoría económica. Ambas categorías son importantes aquí porque han sido usadas para definir tanto al sector informal como a la reproducción de la clase trabajadora.

En la teoría económica—en particular la que entiende y conceptualiza al sector informal como una simple fracción del mercado laboral— hay una antigua polémica sobre si existe un solo mercado de fuerza de trabajo o si existe un mercado segmentado que ocupa diferencialmente a los trabajadores.³² Aquí tenemos elementos para decir que ninguna de las dos posiciones es completamente correcta. No existe un mercado que en cualquier parte de su estructura dé cabida indistintamente a cualquier tipo de trabajador (todo trabajador tiene posibilidad en todo el mercado), ni tampoco uno que los mantenga divididos en grupos definidos y constantes de composición (todo trabajador sólo tiene posibilidad en un segmento del mercado).

Con el empleo de las variables de edad e ingresos de los jefes de unidad intentamos caracterizar un mercado más flexible que utiliza la fuerza de trabajo íntegramente, pero distribuida en función de su edad

³² Para la caracterización de esta manera de considerar la informalidad como un tipo de mercado laboral diferenciado y aislado al que corresponde un tipo de trabajador específico (el informal de manera concreta), puede consultarse a Brígida García (1988, 43 y ss.), Alejandro Portes (1995, 28) y Agustín Escobar (manuscrito, s.f.), entre otros.

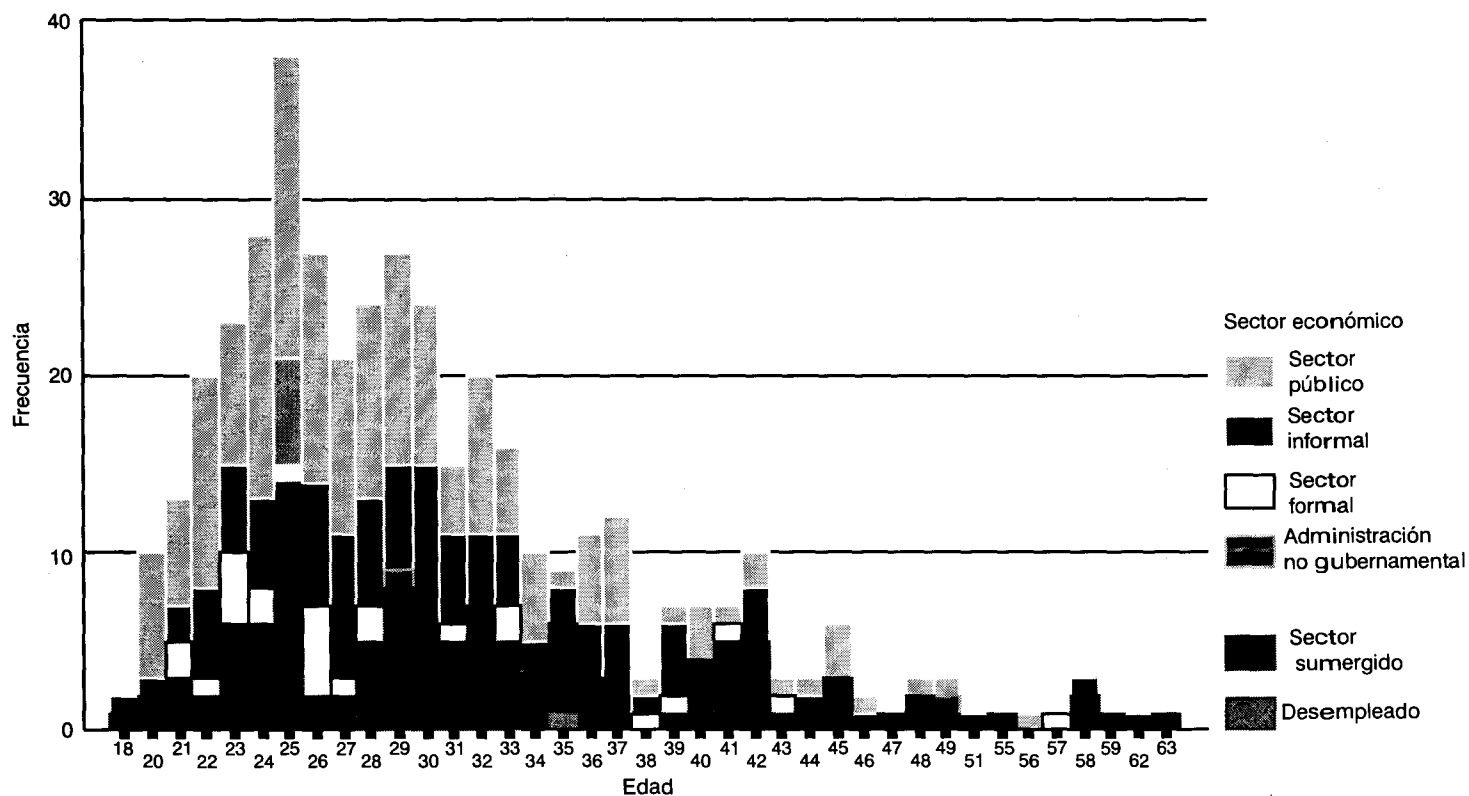
y sexo. Para entender esta afirmación se requiere considerar que el mercado de fuerza de trabajo se conforma por la demanda y la oferta de capacidad laboral de diversos tipos de economías urbanas, y no exclusivamente por la demanda de carácter capitalista. En otras palabras, diversas lógicas económicas utilizan —según sus posibilidades y necesidades— la misma fuerza de trabajo, pero en diferentes momentos históricos del desarrollo de ésta.

Al afirmar lo anterior, partimos de tres consideraciones: *a)* que los trabajadores se insertan en el mercado en función de su sexo y edad; *b)* que en el momento de realizar la encuesta, todos los trabajadores jefes de unidad aptos para efectuar un trabajo estaban en el mercado en algún sector, y *c)* que el sector fantasma es el lugar en el que los trabajadores permanecen antes de poder salir al mercado, y al cual regresan cuando son expulsados de él temporal o definitivamente. De ello se concluye que si en un momento dado todos los trabajadores estaban en el mercado distribuidos en función de su edad y sexo, y si la distribución de esta variable edad, amplia como veremos, tiene patrones para cada tipo de economía, entonces los trabajadores pueden considerarse teóricamente en tránsito dinámico entre los sectores por todo el mercado de fuerza de trabajo. No afirmo aquí la existencia de un tránsito lineal que constituya un ciclo en la vida de cada trabajador. No tengo elementos para ello. Afirmo, simplemente, que existe este tránsito y que los trabajadores no se hallan fijos en distintos puntos del mercado.

Analicemos los gráficas 2 y 3. La 2 es la representación de las frecuencias de edades de los jefes de unidad, subdivididas a su vez en secciones de barras de acuerdo con su incorporación en algún tipo de sector económico: es una distribución de las edades en función de los sectores de la economía.

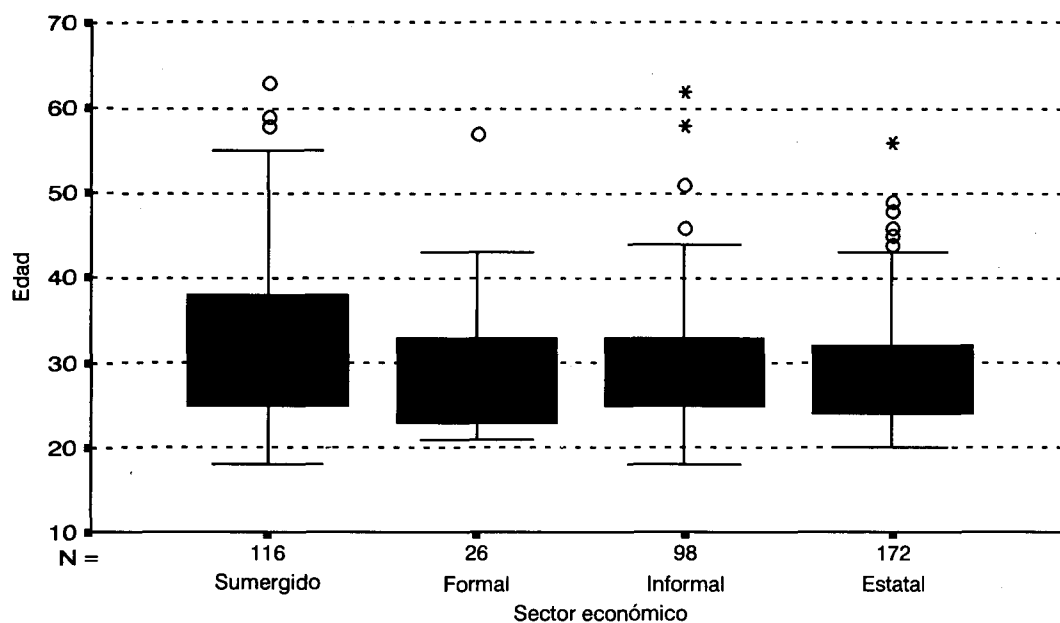
Se puede notar cómo los trabajadores que tienen edades entre 20 y 39 años tienen un mayor grado de participación en diversos tipos de economía o sectores económicos. En este rango de edades se distribuye casi toda la demanda del sector formal, por lo que en los márgenes de la distribución de la muestra el sector formal, aparte de no reclutar trabajadores, tampoco permite que los mismos generen antigüedad más allá de cierto límite de edad.

El sector público tiene un mayor rango de demanda, ya que posiblemente llega hasta los 45 años; también tiene otra consideración respecto a la antigüedad laboral, puesto que encontramos hombres de hasta 56 años aún activos dentro de la economía del Estado. Después de estos



FUENTE: Encuesta Proterritorio 1996 (muestra).

GRÁFICA 3. Sectores de la economía y distribución de las edades de los trabajadores que participan en ellos



FUENTE: Encuesta Proterritorio 1996 (muestra).

márgenes, sólo el sector informal y la economía sumergida, en este orden, continúan teniendo en labor hombres de mayor edad. Esto significa que la edad es un factor clave para tener acceso a los diversos espacios económicos. Se aprecia asimismo que las edades con frecuencias más altas—y a su vez las de mayor heterogeneidad laboral— van de los 22 a los 32 años. Con excepción del valor 31, todas ellas agrupan un mínimo de 20 personas. Esta distribución no paramétrica de la muestra impide mayores pretensiones predictivas estadísticas de los sectores que la mera descripción de tendencias o patrones, como a continuación se verá.

La gráfica 3³³ refleja, a la inversa de la 2, el tamaño de los rangos de edades que representan el espacio de operación de los diferentes tipos de economía dentro del mercado de fuerza de trabajo en la colonia Proterritorio. Es una distribución de los sectores económicos en función de las edades de los trabajadores que los componen. Esta representación, con las debidas precauciones metodológicas de la muestra, puede servir de modelo para el mercado laboral de este tipo de trabajadores de la ciudad de Chetumal.³⁴

³³ A esta representación se le denomina gráfica “de cajones” porque construye una especie de compartimientos (bloques de distribución de los grupos de datos asociados a las variables en función de la frecuencia de valores entre los percentiles 25 y 75) para cada una de las variables representadas. Esta área puede nombrarse de distribución central o preferente. Al utilizar los demás valores que son tomados como de dispersión (del percentil 1 al 24 y del 76 al 100) construye el largo *standard* de la distribución como un modelo descriptivo. Otros valores son representados como reales: los valores que son mayores a 1.5, pero menores a 3 veces el largo superior o inferior del modelo central (considerado desde la media), se denominan externos y son marcados con pequeños círculos; los valores superiores a tres veces el tamaño del cajón se nombran extremos y se representan con un asterisco. El promedio general de los valores agrupados se representa como una línea horizontal dentro de cada cajón.

³⁴ Podría cuestionarse si cabe extrapolar la muestra de la colonia Proterritorio a la ciudad de Chetumal, sobre todo lo que concierne al sector formal por su pequeña significación estadística. Tal vez no se trate de una muestra “representativa”, pero el hecho de entender lo formal e informal como relaciones económicas —y no como conjuntos de actores sociales— permite suponer que si los trabajadores que participan del proceso de la economía formal son pocos, también lo serán los empresarios (su contrapartida) y, por tanto, el sector. No es válido, en esta lógica, argumentar que los trabajadores “formales” (en cuanto segmento específico del mercado) debieran buscarse en otros asentamientos menos marginales por sus condiciones laborales más propicias y descalificar con ello la muestra que se realizó en este trabajo. De igual forma, una interpretación convencional podría sostener que el bajo número de personas que se ubican en el rango superior a los 45 años podría explicarse porque tendrían puestos de mayor remuneración en el sector formal y residirían en otras colonias. Un trabajo que realicé en otra colonia (ya citado) muestra patrones similares de distribución de los trabajadores en la economía en función de la variable salario. En síntesis, creemos que la colonia Proterritorio puede tomarse como representativa de los asentamientos de trabajadores en Chetumal.

Se aprecia cómo los promedios de edad son distintos para cada sector, ocupándose los trabajadores más jóvenes en la economía formal y los de mayor edad en la economía sumergida. No obstante, el rango de ocupación de esta última economía, junto con el rango de ocupación de la economía informal, son —de manera paradójica— los que dan cabida real a los trabajadores más jóvenes e inexpertos del mercado. Ello se debe a que el sector formal tiene un cajón de preferencias grande en relación con el tamaño real de su rango de edades y, por tanto, una distribución más centralizada, mientras que la economía sumergida muestra exactamente lo contrario: escasa preferencia en su distribución por ubicar la mayoría de sus trabajadores en un pequeño cajón central y enorme dispersión. Ambos sectores económicos tienen lógicas antípodas en el mercado de trabajo.

El sector público y el informal ocupan lugares intermedios dentro del mercado. Su oferta y demanda de fuerza de trabajo conservan distribuciones menos polarizadas. No obstante, el informal, que persigue la misma lógica económica que el formal, se asemeja menos en su distribución a este sector que el propio sector público.³⁵

Como se apuntó antes, la causa es que el binomio formal-informal no se define en los exclusivos términos de la lógica económica dominante, sino también en términos políticos: como la actitud que se asume en las relaciones laborales propias respecto a la observancia de lo que establecen las constituciones políticas nacionales en sus leyes de trabajo.

Esta desigualdad de las relaciones laborales dentro la misma práctica económica dominante (que se refleja claramente en la estructura y distribución de edades de los trabajadores que emplea), es ante todo la que establece la distinción entre un sector y otro. Más que lo ilícito, lo ilegítimo o lo criminal de las acciones de los particulares ante (o contra) el sistema tributario del Estado, destaca lo ilegal de las relaciones económicas entre los mismos particulares. Desde este enfoque, lo informal no es ajeno a lo formal, sino una corrupción ahistórica de lo mismo, es el resultado actual y futuro del tipo de desarrollo que rehabilita para sus propios fines, de manera perversa (hacia el trabajador), formas de trabajo

³⁵ En un artículo sobre las contribuciones de la antropología al sector informal, Carmen Bueno señala: "En el sector informal, los rangos de edad para ser aptos en el trabajo se amplían en relación con los trabajos formales, así los niños y los ancianos participan productivamente" (Bueno, 1990, 16).

históricamente tempranas, cuya naturaleza inmanente es por completo distinta de la que hoy les impone.

Por ello, la estructura del mercado de trabajo de lo formal se asemeja más al sector estatal de la economía o viceversa, que a la estructura de lo informal, sector que desconoce y del que reniega por necesidad política esencial. En síntesis, lo informal lleva los límites de las relaciones socioeconómicas del sistema actual de mercado más allá de lo que sus propios argumentos teóricos e ideológicos le permiten en nuestra sociedad política contemporánea. Otras economías existentes en los ámbitos del mercado, pero no directamente subordinadas por una relación salarial (formal o informal), sino a través del cambio asimétrico, requieren una concepción y denominación diferente que exprese su propia lógica consustancial.

Puede notarse en la gráfica cómo los valores externos y extremos se manifiestan sobre todo en el sector informal y en el sector público, que tienen cajones de distribución preferentemente pequeños, y por tanto más valores proporcionalmente dispersos. Estos valores significan en ambos casos tendencias diferentes. Para el Estado se relacionan con la protección del trabajador en su empleo, contrataciones por sobre los 40 años y posibilidad de generar antigüedad en función de los derechos reconocidos del empleo. Para el sector informal se debe relacionar con un reclutamiento ventajoso de trabajadores de avanzada edad que cobran bajos salarios y realizan un tipo de actividades específicas que no requieren alta aptitud física: veladores, vigilantes, bodegueros, jardineros, intendentes, etcétera. La economía sumergida, por su parte, presenta pocos casos externos a su largo estándar de distribución porque éste es muy grande y difícilmente se tienen trabajadores realmente activos mayores de 60 años.

Como último punto, trataremos la variable ingreso para comparar nuestros resultados con los supuestos de otra polémica que existe en torno a la pregunta de cómo sobreviven los trabajadores, es decir, cómo se reproducen de manera simple y ampliada. Una respuesta común dice que los trabajadores sobreviven en ambientes urbano-industrializados porque perciben efectivamente un salario, o, como dice Sheridan, "al menos en el momento en que se les entrevistó" (Sheridan, 1991, 24).

Así, el punto inicial para indagar la reproducción se plantea como el análisis salarial, sólo en un segundo momento se considera la complementariedad del proceso que se da en el seno de las unidades domésticas por razón de otras actividades económicas. En nuestro trabajo se toma

en cuenta el razonamiento contrario; el salario (en caso de que exista de forma efectiva en la unidad) no solamente es insuficiente para el mantenimiento del grupo doméstico, sino que además se considera medio complementario dentro de un proceso reproductivo³⁶ altamente heterogéneo que involucra otros tipos económicos de recursos y bienes de consumo. Se sabe que gran número de trabajadores no cuentan con un salario y que pese a ello encuentran la forma de allegarse ingreso monetario del mercado u otro tipo de recursos fuera de éste.

Nuestros datos arrojan la siguiente agrupación: 71.33% de los trabajadores percibe algún tipo de salario que representa 78.2% del total de los recursos monetarios que los trabajadores extraen del mercado; el resto de los trabajadores, 27.7%, obtienen la diferencia, es decir, 22.9%. De entrada advertimos que casi 30% de los trabajadores no tienen un salario y que sus actividades también producen recursos monetarios. No obstante, en la anterior proporción se incluyeron todos los sectores de la economía. Si nos referimos al salario en términos estrictos, como pago de compra-venta de fuerza de trabajo entre dos entes económicos particulares libres, con exclusión de la economía del Estado (peculiarmente grande en Chetumal), las cosas cambian (por ejemplo, Sheridan encuestó únicamente a obreros empleados en la industria de la transformación).

Al considerar de manera exclusiva la economía de los particulares en Chetumal, tenemos que sólo 51% de ellos cuentan con un salario, mismo que en términos globales representa por coincidencia, también 51.7% del total. Más aún, cabría mencionar que de éstos la mayoría son informales (79%) y, en muchos casos, como ya se explicó en la primera parte, no tienen un sistema específicamente salarial. Significa esto que 49% de los trabajadores del mercado de fuerza de trabajo particular no perciben salario alguno.

Si el sector estatal no paliara la escasa demanda de fuerza de trabajo que registra la iniciativa privada en esta ciudad, casi la mitad de los trabajadores de la colonia Proterritorio se ocuparían en el sector sumergido: el sector estatal ocupa 41.45% de los trabajadores y proporciona 52.8% de los salarios, mientras que el sector formal sólo 6.27 y 5.8%, respectivamente (lo que muestra su acentuada debilidad). Por ello cree-

³⁶ En el estudio referido de la colonia Lagunitas de Chetumal, que incluyó datos de dos momentos distintos —1988 y 1994—, la cobertura salarial total —de varios miembros— dentro del gasto familiar fue de tan sólo 47%, es decir, de menos de la mitad de la llamada canasta básica (Robertos, 1994, 131).

mos que plantear el entendimiento de la reproducción social de los trabajadores con base en la retribución salarial obstaculiza el avance de la investigación acerca de dicho proceso.

CONSIDERACIONES FINALES

Como se vio en la primera parte, la investigación del proceso reproductivo de la clase trabajadora exige considerar en el esquema de análisis, de manera sustantiva, otros tipos de economías y de recursos además del trabajo formal y del salario. Ello es relevante, puesto que se concibe la reproducción como una práctica extremadamente heterogénea de las unidades domésticas en un entorno urbano compuesto por economías relativas que tienen lógicas distintas y que son además cotidianas (no resabios).

Asumir lo anterior entraña una posición reflexiva respecto al concepto tradicional de la economía informal, término que designa por exclusión toda economía que no puede incluirse dentro de lo considerado como formal. En el rango de los fenómenos *no convencionales* que aquélla incluye, existen muchos tipos de economías que son estructuralmente diferentes entre sí y ante el mismo sistema formal, de ahí la necesidad de redefinir —y redimensionar— lo informal, para su comprensión y empleo teórico y práctico dentro de un contexto que considere las economías relativas y que cuestione el sistema dual de lo formal-informal.

Así, hemos definido lo informal como la tercera variante histórica de las relaciones productivas de la economía del capital —el libre empleo (forma clásica llamada salvaje) y lo formal son las otras—, que se caracteriza por ser un tipo específico de relación laboral entre particulares libres, en que se dan condiciones para que el capital extraiga plusvalía directa a la fuerza de trabajo, pero sin considerar las leyes sociales establecidas para la regulación de los procesos de trabajo dentro de la economía del mercado. Representa, por tanto, la existencia del sistema asalariado en cualquiera de sus modalidades (por tiempo, por pieza, o a destajo).

De acuerdo con esto, tal oposición formal-informal surge en la historia en el momento en que se establecen jurídicamente las condiciones, aun cuanto mínimas, en que debe darse la compra-venta de fuerza de trabajo dentro del mercado. La no observancia de la norma ideal en dichas relaciones económicas y laborales da pie a la existencia de lo que hoy se

llama informal. Antes de dichas reglamentaciones, manifiestas en los sistemas jurídicos de los estados nacionales, no existe la dualidad formal-informal, sino la economía original del libre mercado.

En la segunda parte del artículo se mostró la utilidad del esquema de las economías relativas al usar los datos laborales del jefe de unidad para caracterizar la estructura del mercado de fuerza de trabajo en función del sexo y la edad, así como para indagar la fuente y la naturaleza económica de los recursos de consumo que hacen ingresar dichos jefes de modo constante a las unidades domésticas. Dos puntos hay que destacar de los resultados que dio el examen de la muestra. Primero, los trabajadores se articulan de forma diferencial al mercado de trabajo, principalmente en función de su sexo y edad; al hacerlo ponen en práctica relaciones de trabajo que corresponden a economías y lógicas distintas, pero que están organizadas y subordinadas a los intereses de la acumulación. Por poner dos conclusiones: dichas economías subsidian al salario como medio reproductivo de las unidades domésticas explotadas directamente por el capital —al producir recursos de consumo en cantidades importantes para la sobrevivencia del grupo doméstico—, y permiten a la economía de plusvalía emplear parte significativa de los hombres más aptos en lo físico y más experimentados en el trabajo dentro del mercado, sin tener que capacitarlos en su juventud o cuidarlos en su vejez; los otros sectores económicos del mercado suelen tener estrategias para dichas tareas.

Segundo, el trabajo asalariado cumple un papel complementario en el proceso reproductivo. Cada vez es más fácil notar que grandes grupos de trabajadores dependen menos del salario como único recurso de consumo de sus unidades domésticas (incluso en áreas altamente industrializadas, como mencionan los ya citados Escobar y Giner de los Ríos); la obtención de medios de consumo desde otras relaciones económicas y la generación de recursos internos por parte de la unidad proveen bienes que el capital ni siquiera produce para los mercados populares. El contrasentido es que ello ha permitido disminuir los salarios—incluso los oficiales— a niveles que ya no garantizan ni los grados mínimos de vida de las unidades domésticas obreras.

BIBLIOGRAFÍA

- Alonso, Jorge
 1980 *Lucha urbana y acumulación de capital*, México, Ediciones de la Casa Chata.
- Bartra, Roger
 1984 *Estructura agraria y clases sociales en México*, México, Era.
- Bazán, Lucía
 1993 "Obreros urbanos en la ciudad de México: una investigación en Azcapotzalco", en Carmen Bueno y Luisa Gabayet (coords.), *Antropología e industria: los proyectos colectivos del CIESAS*, México, CIESAS.
- Bueno, Carmen
 1993 "Los estudios del sector informal en México", *Antropología y Ciudad*, México, CIESAS.
 1990 "Una lectura antropológica sobre el sector informal", *Nueva Antropología*, vol. XI, núm. 37, México.
- Castells, M. y Alejandro Portes.
 1989 "Introduction", en *The informal economy, studies in advanced and less developed countries*, EUA, The Johns Hopkins University Press.
- Carton de Grammont, Hubert
 1995 "Nuevos actores y formas de representación social en el campo", en Jean-François Kirsten Appendini et al., *El impacto social de las políticas de ajuste en el campo*, México, ILET/Plaza y Valdés.
- Chayanov, Alexander et al.
 1981 *Chayanov y la teoría económica campesina*, México, Cuadernos de Pasado y Presente.
- Chayanov, Alexander
 1974 *La organización de la unidad campesina*, Buenos Aires, Nueva Visión.
- Dierckxsens, Wim
 1985 *Capitalismo y población*, México, Nuestro Tiempo.
- Escobar L., Agustín
 s.f. *El nuevo Estado Mexicano y el trabajo informal*, mecanuscrito.
- Franco P., Víctor M.
 1992 *Grupo doméstico y reproducción social*, México (CIESAS, col. Miguel Othón de Mendizábal).
- García, Brígida, Muñoz y Oliveira
 1983 *Familia y mercado de trabajo*, México, El Colegio de México/UNAM.
 1984 "La familia obrera y la reproducción de la fuerza de trabajo en la ciudad de México", en *El obrero mexicano, demografía y condiciones de vida*, México, Siglo XXI.

- García, Brígida
1988 *Desarrollo económico y absorción de fuerza de trabajo en México, 1950-1980*, México, El Colegio de México.
- Gershuny, J. Y.
1994 "La economía informal: su papel en la sociedad postindustrial", en René Millán (comp.), *Solidaridad y producción informal de recursos*, Instituto de Investigaciones Sociales, Universidad Nacional Autónoma de México.
- Geertz, Clifford
1967 "Social change and economic modernization in two Indonesian towns: a case in point", en George Dalton, *Tribal and peasant economics*, EUA, University of Texas Press.
- Giner de los Ríos, F.
1988 "Relaciones entre la microindustria y el sector formal: el caso de la maquila visto a través de una tipología" en *Taller sobre el sector informal urbano: retos y perspectivas*, México, UNAM, Fundación Friedrich Naumann.
- González, Mercedes
1986 *Los recursos de la pobreza*, México, El Colegio de Jalisco.
- Illich, Iván
1990 *El género vernáculo*, México, Joaquín Mortiz.
- Lomnitz, Larissa
1988 "Mecanismos de articulación entre el sector informal y el sector formal urbano", *Revista Mexicana de Sociología*, México.
- Mertens, Leonard y Jorge Pilone
1983 *Acerca de la capacitación y la productividad en el sector informal urbano*, documento de la Dirección del Empleo de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social.
- Millán, René
1994 "Introducción", en René Millán (comp.), *Solidaridad y producción informal de recursos*, México, UNAM.
- Mires, Fernando
1991 "Una pregunta que es también un tema: ¿existe el sector informal?", en Jacobo Schatan et al. (comp.), *El sector informal en América Latina, una selección de perspectivas analíticas*, México, CIDE/Fundación Friedrich Naumann.
- Portes, Alejandro y Richard Schauffler
1992 *The informal economy in Latin America: definition, measurement, and policies*, Baltimore, MD, Program In Comparative International Development, Department of Sociology, Working Paper núm. 5, The Johns Hopkins University, versión Internet.

Portes, Alejandro

- 1995 *En torno a la informalidad: ensayos sobre teoría y medición de la economía no regulada*, México, Miguel Ángel Porrúa.

Roberts, Bryan

- 1980 *Ciudades de campesinos*, México, Siglo XXI.

Robertos, Julio

- 1994 *Reproducción de la fuerza de trabajo en el sistema del capital. Estudio de caso: la colonia Lagunas de Chetumal, Q. Roo*, tesis en antropología social, Mérida, Yucatán, México, UADY.

Sheridan, Cecilia

- 1991 *Espacios domésticos. Los trabajos de la reproducción*, CIESAS, México (Colec. Miguel Othón de Mendizábal).

Sierra, Ligia

- 1996 *Trabajadores migrantes en tierra propia, población maya y mercado de trabajo en Chetumal, Quintana Roo*, tesina para la maestría en ciencias en estudios del Caribe y desarrollo regional, Chetumal, Q. Roo, México, Ecosur.

Tokman, Víctor

- 1978 "An exploration into the nature of informal-formal sector relationships", *Work Development*, vol. 6, núms. 9/10.
1979 "Dinámica del mercado de trabajo urbano", en *Fuerza de trabajo y...*, México, El Colegio de México.

Topalov, Christian

- 1979 *La urbanización capitalista*, México, Edicol.