



**BENEMÉRITA UNIVERSIDAD
AUTÓNOMA DE PUEBLA
FACULTAD DE ECONOMÍA**

**“LA ECONOMÍA POPULAR EN EL ÁREA
METROPOLITANA DE PUEBLA COMO
RESISTENCIA A LOS IMPACTOS DEL PATRÓN
DE ACUMULACIÓN NEOLOIBERAL, 1982-
2020”**

T E S I S

**QUE PARA OBTENER EL GRADO DE
DOCTOR EN ECONOMÍA SOCIAL SOLIDARIA**

PRESENTA:

Mtro. Juan Isaías Aguilar Huerta

COMITÉ TUTORIAL:

*** DR. JULIAN PAZ CALDERÓN
(DIRECTOR DE TESIS)**

*** DR. JUAN JOSE ROJAS HERRERA**

*** DR. JOSÉ DE JESÚS RIVERA DE LA ROSA**

PUEBLA, PUE. JUNIO 2023

***A MI ESPOSA ALEJANDRA
LO MEJOR DE MI VIDA***

AGRADECIMIENTOS

La culminación de este trabajo se debe a un esfuerzo colectivo llevado a cabo en el Doctorado Interinstitucional en Economía Social Solidaria (DIESS) por los profesores del núcleo académico básico y los estudiantes de la primera generación, tanto en el campo de la investigación como de la docencia.

Le reconozco al Consejo Nacional de Humanidades, Ciencias y Tecnologías (CONAHCYT) su apoyo a programas de posgrado en el área de Ciencias Sociales y Humanidades, con un claro perfil de Pensamiento Crítico Latinoamericano; por su apoyo al DIESS y su programa de becas para los estudiantes, del cual fui beneficiario.

Agradezco, especialmente, el apoyo de los doctores Julián Paz Calderón, Juan José Rojas Herrera y José de Jesús Rivera de la Rosa integrantes de mi Comité Tutorial; sus observaciones y sugerencias –basadas en el conocimiento y la experiencia– siempre muy atinadas, me ayudaron a delimitar el tema de investigación, evitar desvíos en los avances de investigación y culminar exitosamente esta tesis. Asimismo, a los doctores Israel Deolarte George, Yobanni Cuahutle Zamora y Luis Jorge Álvarez Lozano quienes revisaron el trabajo y detectaron errores muy puntuales y algunos cabos sueltos e hicieron sugerencias para mejorar la presentación del trabajo.

Mi reconocimiento al Regidor Miguel Ángel Mantilla Martínez por abrirme la puerta en el Ayuntamiento de la Ciudad de Puebla para mi estancia de investigación y vincularme con líderes y administradores de los mercados populares para llevar a cabo las entrevistas a profundidad y la aplicación de las encuestas en los mercados populares. Asimismo, a la Coordinadora del DIESS, Dra. Isabel Angoa Pérez, así como a Gina Hernández García por su apoyo pronto y expedito en las labores técnicas y de gestión para resolver los diversos problemas que se enfrentaron en el camino.

Por último, pero no menos importante, mi profundo agradecimiento a mi familia, mi esposa Alejandra, mis hijos Job Isaías y Alejandra. Su apoyo incondicional, sus palabras reconfortantes y su fe inquebrantable me alentaron para seguir adelante y no decaer en los momentos difíciles del trabajo de investigación, principalmente en los meses aciagos de la pandemia.

RESUMEN

Considerando que la explosión de las actividades de la economía popular es fundamentalmente un fenómeno urbano y para no quedar en visiones generales abstractas, se delimitó el objeto de estudio al área metropolitana de Puebla. Una mirada sobre los actores sociales de la economía popular reveló que la explosión del ambulante en el centro histórico de la ciudad de Puebla durante la década de los ochenta propició que los ambulantes se convirtieran en el primer actor social de la economía popular y al resultado de su lucha, los mercados populares, sean un objeto de investigación pertinente desde la perspectiva de la economía popular y solidaria.

Se plantearon las siguientes interrogantes centrales: ¿La actividad de los mercados populares corresponde a la economía popular? y ¿cuáles son las relaciones que se establecen al interior de los locales que conforman los mercados populares, son relaciones de competencia, de reciprocidad, o de solidaridad?

A estas interrogantes se trazaron las siguientes respuestas o hipótesis, *las actividades de los mercados populares pertenecen a la economía popular ya que el trabajo desplegado no es asalariado ni busca la obtención de ganancia para la acumulación. Asimismo, las relaciones que se establecen al interior de las unidades económicas son relaciones de reciprocidad.*

Los resultados de la investigación revelaron que ante la crisis económica de 1982 la economía popular en el área metropolitana de Puebla se convierte en una alternativa al desempleo y a la exclusión del mercado laboral de gran parte de la población trabajadora. Asimismo, que los mercados populares Miguel Hidalgo, Emiliano Zapata y José María Morelos realizan actividades que pertenecen a la economía popular, ya que el trabajo que despliegan es fundamentalmente para la satisfacción de sus necesidades, y los trabajadores de las unidades económicas familiares mantienen relaciones de reciprocidad.

ABSTRACT

Considering that the explosion of popular economic activities is fundamentally an urban phenomenon and in order to avoid staying in abstract general visions, the study was delimited to the metropolitan area of Puebla. A look at the social actors of the popular economy revealed that the explosion of street vending in the historic center of the city of Puebla during the 1980s led street vendors to become the first social actor of the popular economy. The result of their struggle, popular markets, is a relevant object of investigation, especially from the perspective of the popular and solidarity economy.

The following central questions were raised: Does the activity of popular markets correspond to the popular economy? And what are the relationships established within the premises that make up the popular markets? Are they relationships of competition, reciprocity, or solidarity?

To these questions, the following answers or hypotheses were formulated: *The activities of popular markets belong to the popular economy since the work carried out is not salaried and does not seek profit accumulation. Likewise, the relationships established within the economic units are based on reciprocity.*

The research results revealed that in the face of the economic crisis of 1982, the popular economy in the metropolitan area of Puebla became an alternative to unemployment and the exclusion from the labor market for a large part of the working population. Furthermore, the popular markets Miguel Hidalgo, Emiliano Zapata, and José María Morelos engage in activities that belong to the popular economy, as the work they carry out is primarily aimed at satisfying their needs, and the workers in family economic units maintain relationships based on reciprocity.

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO 1. PERSPECTIVA TEÓRICA PARA EL ESTUDIO DE LA ECONOMÍA POPULAR	11
1.1 LA ECONOMÍA SUSTANTIVA COMO UNO DE LOS FUNDAMENTOS DE LA ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA	11
1.1.1 Prolegómenos del debate entre economía sustantiva y economía informal	12
1.1.2 Fundamentos de la corriente formalista	14
1.1.3 Fundamentos de la corriente sustantivista	19
1.1.4 Alternativas al <i>Homo Economicus</i>	23
1.1.5 Economía sustantiva y economía popular	31
1.2 LA ECONOMÍA POPULAR: GÉNESIS, DEFINICIONES Y SIGNIFICADOS	35
1.2.1 Sector informal o economía popular	36
1.2.2 Génesis de la economía popular	46
1.2.3 La economía popular: definiciones y significados	50
CAPÍTULO 2. CRISIS CAPITALISTA, PATRÓN DE ACUMULACIÓN NEOLIBERAL Y ECONOMÍA POPULAR	57
2.1 CRISIS DEL PATRÓN DE ACUMULACIÓN POR SUSTITUCIÓN DE IMPORTACIONES Y DEL RÉGIMEN DE BIENESTAR SOCIAL	57
2.1.1 Crisis capitalista y modelo neoliberal a escala mundial	57
2.1.2 Crisis del patrón de acumulación por sustitución de importaciones en México	62
2.1.3 Origen del Estado de bienestar	69
2.1.4 Crisis del régimen de bienestar mexicano	75
2.2 INSTAURACIÓN Y DESARROLLO DEL PATRÓN DE ACUMULACIÓN NEOLIBERAL	81
2.2.1 Instauración del patrón neoliberal y crisis económicas recurrentes	81
2.2.2 Redimensionamiento del régimen de Bienestar social	88
2.3 PATRÓN DE ACUMULACIÓN NEOLIBERAL, PROCESOS DE PRECARIZACIÓN DEL TRABAJO, PAUPERIZACIÓN DE LA POBLACIÓN Y AUMENTO DE LA DESIGUALDAD	93
2.3.1 Pauperización de la población y aumento de la desigualdad	93
2.3.2 Empleo y precarización del trabajo	98
2.4 RECONFIGURACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE LA ECONOMÍA POPULAR	104
2.4.1 El sector informal y sus limitaciones	105
2.4.2 La economía popular en México	108
CAPÍTULO 3. LA ECONOMÍA DEL ÁREA METROPOLITANA DE PUEBLA EN EL NEOLIBERALISMO	117
3.1 CRISIS DE LA INDUSTRIALIZACIÓN POR SUSTITUCIÓN DE IMPORTACIONES E INSTRUMENTACIÓN DEL MODELO NEOLIBERAL EN LA ECONOMÍA POBLANA	118
3.1.1 Industrialización por sustitución de importaciones	118
3.1.2 Reestructuración productiva e instrumentación del modelo neoliberal	124

3.2. METROPOLIZACIÓN, TERCIARIZACIÓN Y CONCENTRACIÓN INDUSTRIAL EN EL AMP	129
3.2.1 Metropolización de la ciudad de Puebla.....	129
3.2.2 Terciarización y concentración de la producción.....	134
3.3 POLÍTICA SOCIAL, PAUPERIZACIÓN DE LA POBLACIÓN Y DESIGUALDAD.....	137
3.3.1 Política social nacional y sus impactos en Puebla.....	138
3.3.2 Pobreza en el área metropolitana de Puebla.....	141
3.3.3 Desigualdad en el Área Metropolitana de Puebla	150
3.4 RECONFIGURACIÓN DEL MERCADO DE TRABAJO Y PROCESO DE PRECARIZACIÓN DEL TRABAJO.....	155
3.4.1 Reconfiguración del mercado de trabajo	155
3.4.2 Proceso de precarización del trabajo.....	158
<i>CAPÍTULO 4. LA ECONOMÍA POPULAR EN EL ÁREA METROPOLITANA DE PUEBLA: RESISTENCIA A LOS PROCESOS DE PAUPERIZACIÓN Y PRECARIZACIÓN.....</i>	<i>166</i>
4.1 LA ECONOMÍA POPULAR EN EL ÁREA METROPOLITANA DE PUEBLA	167
4.1.1 Economía popular y la informalidad en el área metropolitana de Puebla	167
4.1.2 La importancia de la economía popular en la generación de empleo y en la creación de valor agregado	171
4.2 RESISTENCIA Y LUCHA POR LOS MERCADOS POPULARES EN LA CIUDAD DE PUEBLA	178
4.2.1 Origen y tipos de mercado.....	178
4.2.2 Ambulantaje, resistencia y lucha por los mercados populares en la ciudad de Puebla ..	185
4.2.3 La visión elitista del desarrollo del área metropolitana de Puebla	194
4.3. LOS MERCADOS POPULARES Y EL PAPEL DE LAS UNIDADES ECONÓMICAS EN EL ÁREA METROPOLITANA DE PUEBLA	198
4.3.1 Los mercados populares de la ciudad de Puebla	199
4.3.2 Metodología para el análisis de las unidades económicas de los mercados populares ..	207
4.3.3 El modelo de organización social del trabajo de la unidad económica familiar y la reciprocidad	210
4.3.4 Análisis de la unidad económica: Su relación con el capital comercial.....	214
<i>CAPÍTULO 5. CONCLUSIONES, LÍNEAS DE INVESTIGACIÓN Y RECOMENDACIONES.....</i>	<i>218</i>
5.1. Conclusiones.....	218
5.2. Nuevas líneas de investigación.....	229
5.3. Recomendaciones	230
<i>Bibliografía</i>	<i>233</i>
<i>Anexo 1.....</i>	<i>246</i>
<i>Anexo 2.....</i>	<i>251</i>

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro núm. 2.1: México: Tasa de desocupación, trabajadores sin acceso a seguro social y tasa de informalidad	102
Cuadro núm. 2.2: Participación de la economía popular en el Valor Agregado Bruto Total y por sectores (En porcentajes)	111
Cuadro núm. 2.3: México: Participación de la construcción, industrias manufactureras y del comercio al por menor en el valor agregado bruto total de la economía popular, 2003-2019	112
Cuadro núm. 2.4 México: Participación del empleo generado en la economía popular en el total de la economía y en sectores con mayor porcentaje.....	113
Cuadro núm. 2.5 México: Participación del trabajo remunerado y no remunerado en el total de la economía popular y en sectores relevantes	115
Cuadro núm. 3.1: IED ingresada a Puebla por país de origen 1999-2020	128
Cuadro núm. 3.2: Población y densidad de población de los municipios del área metropolitana de Puebla, 2000-2020	133
Cuadro núm. 3.3: Participación del Área Metropolitana de Puebla en los sectores productivos de la entidad poblana, 1998-2018.....	135
Cuadro núm. 3.4: Participación sectorial por municipios	136
Cuadro núm. 3.5: Porcentajes de población en pobreza por entidad federativa,.....	145
Cuadro núm. 3.6: Evolución de la pobreza por ingresos en el	147
Cuadro núm. 3.7: Evolución de la pobreza multifuncional	149
Cuadro núm. 3.8: Coeficiente de Gini por entidad federativa, 2010-2018	152
Cuadro núm. 3.9: Población ocupada en el Área Metropolitana de Puebla y su distribución porcentual por sectores económicos, 1980-2020.....	156
Cuadro núm. 3.10: Personal ocupado en el Área Metropolitana de Puebla y su.....	157
Cuadro núm. 3.11: Porcentaje de población ocupada en el AMP	161
Cuadro núm. 3.12: Porcentaje de la población ocupada en el AMP sin prestaciones..	164
Cuadro núm. 3.13: Porcentaje de trabajadores no dependiente de	165
Cuadro núm. 4.1: Distribución porcentual de la población	173
Cuadro núm. 4.2: Distribución porcentual de la población	173
Cuadro núm. 4.3 AMP: Distribución porcentual de los trabajadores.....	174
Cuadro núm. 4.4: Porcentaje de población ocupada en los sectores	175
Cuadro núm. 4.5: Participación del trabajo de la economía popular en la creación de	176

ÍNDICE DE GRÁFICAS

Gráfica núm. 2.1: México: Tasas de crecimiento del PIB real, 1981-2020	82
Gráfica núm. 2.2: Empleos en miles de personas en el comercio al por menor, industrias manufactureras e industria de la construcción (Absolutos).....	114
Gráfica núm. 3.1: Coeficiente de Gini de los municipios del Área.....	154
Gráfica núm. 3.2: Tasa de desocupación, tasa de subocupación y tasa.....	160
Gráfica núm. 3.3: índice del salario mínimo real general	162

Gráfica núm. 4.1: Porcentaje de ocupación en la economía popular	177
Gráfica núm. 4.2: Propiedad, antigüedad y antecedentes de las unidades económicas	212
Gráfica núm. 4.3: Número de trabajadores y su relación en las unidades económicas	213
Gráfica núm. 4.4: Fuente de abastecimiento y forma de transporte de productos	217

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1: Área Metropolitana de Puebla.....	132
Figura 2: Mercado Miguel Hidalgo	199
Figura 3: Mercado Miguel Hidalgo y su competencia	202
Figura 4: Mercado Zapata.....	203
Figura 5: Mercado José María Morelos.....	206

INTRODUCCIÓN

Después de la crisis de la deuda de 1982 en América Latina se inicia un proceso de reformas estructurales encaminadas a la instauración del patrón de acumulación neoliberal. Simultáneamente reemergen¹ diversas formas de producción no capitalista como consecuencia del desempleo, la pobreza y la exclusión que genera la economía empresarial capitalista que ya no cuenta con la regulación estatal, la cual amortiguaba sus efectos perniciosos.

En la década de los noventa el neoliberalismo tiene su momento de mayor apogeo en el orbe y paralelamente crecen los niveles de desigualdad y de pobreza. Las formas de producción no capitalista resurgen al mismo tiempo que se afianza el modelo neoliberal, pero se multiplican con el agotamiento y crisis del neoliberalismo a fines del siglo pasado y principios del actual. Con el triunfo de “gobiernos progresistas” en la primera década de este siglo, éstas formas de producción se fortalecen e incluso se institucionalizan en Argentina, Brasil, Bolivia, Ecuador y Venezuela. (Coraggio, 2014)

En América Latina a estas formas de producción no capitalistas se les ha denominado con diferentes nombres: economía alternativa, economía popular, economía de solidaridad, economía para la vida, trabajo de autogestión, economía del trabajo, economía comunal, economía solidaria, socio economía (Coraggio, 2009; Razeto, 1999; Hinkelammert y Mora, 2003; Guerra, 2010; Arruda, 2010; Singer, 2000); más recientemente se habla de economía social solidaria, término que pretende incorporar los planteamientos más importantes de la economía social europea y de la economía solidaria².

¹ Se habla de una reemergencia porque éstas han estado, con alguna u otra característica, en el sistema capitalista desde sus inicios, o como las cooperativas que aparecen desde la segunda mitad del siglo XIX.

² Sin embargo, existen algunas críticas a esta conjunción, por un lado, algunos de los agentes de la economía social señalan que esta amalgama no aporta algún valor teórico metodológico al enfoque, ya consolidado, de economía social y que mas bien podría generar confusión o en el peor de los casos asociar a esta disciplina con versiones utópicas o con proyectos anticapitalistas no demasiado pragmáticos con respecto a los retos organizativos de las empresas de la economía social. Por otro lado, algunos agentes que proponen el concepto de economía solidaria manifiestan dudas respecto al término de economía social solidaria justamente, por lo contrario, ya que la economía social habría ido perdiendo el potencial de transformación social que planteaba en su origen. (Pérez-Mendiguren y Etxesarreta. 2015)

Dentro de la corriente de la economía solidaria se identifican dos sub-corrientes con sus respectivos enfoques: el del norte (en Francia y en Quebec), representado por Laville y Levesque, y el del sur (fundamentalmente en América Latina), representado por Coraggio, Razeto, Singer y Arruda³. Ambos enfoques tienen en común destacar los principios de solidaridad y reciprocidad, así como compartir un significado de economía distinto del de la economía neoclásica⁴. Rescatan el significado de la economía como una actividad sustantiva para la reproducción del ser humano y critican la visión funcional/instrumental de la economía que sustenta la teoría neoclásica; asimismo, tienen un enfoque plural y/o mixto de la economía. El correr del tiempo y el debate teórico propiciaron que en la primera década de este siglo las diferentes teorías de la economía solidaria y de la economía popular –principalmente la de Coraggio en América Latina y la de Laville en Francia– se fortalecieron al incorporar como uno de sus fundamentos la teoría de la economía sustantiva, la cual se configura a mediados del siglo pasado y tiene su época reluciente durante los sesenta.

En América Latina destacan Luis Razeto, José Luis Coraggio, Orlando Núñez y Julio Boltvinik como los pioneros de la economía popular, y, con excepción de este último, fueron los primeros en vincular las experiencias y actividades de la economía popular como una vertiente de la economía solidaria.

Los estudios sobre economía popular en México son relativamente más recientes que en América del Sur –principalmente en Argentina, Brasil, Bolivia, Ecuador y Venezuela– y han destacado los siguientes elementos:

Boris Marañón y Dania López (2013) en su documento sobre “Una propuesta teórica-metodológica crítica para el análisis de las experiencias populares colectivas de trabajo e ingresos” con base en los planteamientos de Razeto proponen que “las

³ Manríquez, *et al.* (2017), además de estos dos incorporan el enfoque anglosajón del tercer sector; sin embargo, el enfoque teórico del tercer sector no se corresponde completamente con los planteamientos de la economía solidaria. El enfoque más importante que aborda el estudio del Tercer Sector es de raíz anglosajona y ha promovido desde los años setenta del siglo XX la literatura de las Organizaciones Sin Fines de Lucro (OSFL). Este enfoque solo contempla a las organizaciones privadas, que en sus normas constitutivas, no pueden distribuir beneficios a las personas que las han creado, financian o controlan; sus raíces históricas se vinculan a las ideas filantrópicas y caritativas arraigadas en la sociedad inglesa del siglo XIX y en los países donde tienen influencia. Sin embargo, el enfoque de OSFL excluye de su campo de análisis a organizaciones significativas para la economía solidaria como las cooperativas, las mutuas, las empresas sociales, etc. (Monzón, 2009)

⁴ La abundante literatura habla de la economía ortodoxa, neoclásica, formal e instrumental como si fueran sinónimos. En este trabajo se utilizan los términos ortodoxa y formal para referirnos a la teoría económica que se afianza durante la década de los setenta del siglo XIX, con la aparición de los trabajos que sustentan la escuela marginalista, mejor conocida en la literatura sobre economía como escuela neoclásica.

organizaciones populares sean consideradas desde una perspectiva de totalidad social y analizadas desde una perspectiva sociopolítica e histórico estructural” (p. 26), proponen y aceptan que “las organizaciones mantienen vínculos con los mecanismos del mercado capitalista, dejando de lado el viejo dilema de mercado-reciprocidad. Interesaría entonces el balance y determinar cuál es el patrón que predomina: el del mercado o el de la reciprocidad” (p. 27). Asimismo, los autores retoman el concepto de marginalización – planteado en la década de los sesenta para señalar la exclusión de amplias capas de la población de los procesos de acumulación de capital– para referirse al proceso de marginación de la población del mercado de trabajo en la era del neoliberalismo, aspecto mejor conocido en la literatura, más reciente, como informalidad. Por último, Marañón y López no hacen una distinción precisa entre economía popular y economía solidaria, dando por sentado que en las organizaciones populares colectivas se establecen relaciones de reciprocidad y por tanto de solidaridad, incluso hablan de economía popular y solidaria.

Por su parte Félix Cadena en un trabajo “Retos y perspectivas de la economía de solidaridad” –que forma parte de un libro que coordina, con un título muy sugerente “De la economía popular a la economía de solidaridad” (2017) y que versa sobre la búsqueda estratégica y metodológica para la construcción de otro mundo es posible– con relación a las actividades de la economía popular, solamente recupera la definición y señala que su “(...) propósito central es superar el principal efecto pernicioso del neoliberalismo, que es la exclusión y la consecuente pobreza. Lograr desempeñar una ocupación productiva que permita un ingreso –sea como asalariado o en una microempresa, generalmente de tipo familiar–”. (p. 34). Además, plantea que lo popular tiene que ver con la naturaleza de sus principales actores que son miembros de los sectores populares que han quedado en el desempleo y el subempleo.

El trabajo de Leila Oulahj (2013) se centra en dos estudios de caso, la producción de muebles de madera en el mercado Vasco de Quiroga en la ciudad de México y la producción de calzado realizada por actores populares en la ciudad de León, Guanajuato, tiene el propósito de identificar las características de algunas actividades que pertenecen a la economía popular. En palabras de la propia autora su estudio pudo descubrir que no existen rupturas brutales en las prácticas populares, sino más bien una capacidad de los pequeños productores a adaptarse a los choques externos. El ejemplo de los pequeños productores de calzado en la ciudad de León evidenció que su estudio desde la economía

popular permite subrayar que, frente a las insuficiencias del Estado y las reglas del mercado, los actores populares colectivos satisfacen sus necesidades económicas, sociales, políticas o culturales, desde mucho antes de las crisis económicas de los años ochenta y noventa.

Juan José Rojas (2019) hace una diferencia entre economía popular, economía social y economía solidaria, propone una serie de variables para el estudio delimitado de organizaciones y su identificación en cualquiera de las tres economías establecidas. Propone analizar la economía popular, la economía social y la economía solidaria desde las relaciones sociales de trabajo que se practican, es decir, desde el *modelo de organización social del trabajo*. La distinción entre economías es una precisión teórica pertinente para estudios y análisis de carácter empírico enfocados en nuestro país, sobre todo porque señala las muy probables interrelaciones que se pueden encontrar en la realidad concreta.

En esta tesis con base en los planteamientos más importantes sobre la economía sustantiva y la economía popular y solidaria se construye una perspectiva teórica que sirve para realizar una indagación sobre la economía popular en nuestro país. El marco teórico, capítulo uno, se compone de dos abordajes teóricos, el primero, es una crítica sustentada, desde la perspectiva de la economía sustantiva, a los planteamientos más destacados de la economía formal, que son, la elección racional, el principio de la escasez y el intercambio en mercados autorregulados. El segundo abordaje, es la construcción de una teoría sobre la economía popular, que intenta dar cuenta de las actividades económicas de las personas que viven de su trabajo, que tienen recursos limitados y la unidad de organización básica es la *unidad doméstica*. Se destacan los planteamientos que forjaron los pioneros latinoamericanos frente al debate con las diferentes escuelas de la economía informal, así como el desarrollo de la definición y los significados de la economía popular que se han realizado por otros estudiosos del tema, con base en los conceptos acuñados por los pioneros.

Las primeras preguntas que guiaron esta investigación fueron: ¿Cuál es la relación de la economía popular con el neoliberalismo en México? y ¿cómo es la relación entre el comportamiento cíclico de la economía mexicana y la economía popular? Luego entonces, la primera línea de investigación de este trabajo fue un estudio sobre los impactos directos que tiene la instauración del neoliberalismo en nuestro país.

En el capítulo 2 se presentan los resultados de la investigación referente a la instauración del patrón de acumulación neoliberal a partir de la crisis de la acumulación por sustitución de importaciones y del régimen de bienestar social mexicano, se analizan las consecuencias sobre la pauperización de la población, el crecimiento de la desigualdad y el proceso de precarización del trabajo. Posteriormente, se muestra el debate en torno al origen y limitaciones analíticas del concepto sector informal, así como de los alcances de las investigaciones empíricas para el caso de México; en contraste, se destacan las ventajas de la teoría de la economía popular y se realiza un análisis sobre la reconfiguración de las actividades de la economía popular en México, identificando los sectores económicos en los cuales se concentra durante el periodo 1982-2020 –está ampliamente demostrado que el patrón de acumulación neoliberal empieza en el año de 1982, después de la crisis de la deuda–, centrándose en el sub-periodo 2005-2020, en el cual pueden observarse los cambios acaecidos durante las dos últimas crisis económicas.

La investigación reveló que fue durante la crisis del patrón por sustitución de importaciones y en el periodo de transición hacia el patrón de acumulación neoliberal (1982-1987) cuando hubo una explosión de la pobreza y el desempleo. Durante las fases siguientes de auge y crisis del neoliberalismo se observa un incremento de las actividades de la economía popular no como producto directo de la acumulación de capital, sino como resistencia a sus impactos sobre la pauperización de la población, el desempleo y la precarización del trabajo.

Asumiendo como contexto histórico el contenido del capítulo 2 y bajo la consideración de que la mejor forma de aproximación al estudio de la economía popular es en un territorio específico, para no quedarse en visiones generales abstractas, y que la explosión de las actividades de la economía popular es, fundamentalmente, un fenómeno urbano, se delimitó el objeto de estudio al área metropolitana de Puebla. Esta delimitación nos llevó a plantear otra de las interrogantes centrales de este trabajo: ¿Qué características tiene la economía popular en el área metropolitana de Puebla durante el periodo neoliberal 1982-2020?

Para responder a esta pregunta se partió de la idea de que debe conocerse primero la instauración del neoliberalismo en la economía poblana y cuáles son sus impactos, cuestión que se aborda en el capítulo 3. En ese capítulo, se expone brevemente la crisis del patrón de industrialización por sustitución de importaciones que se implantó en la economía poblana con rezago respecto a la industria nacional. La orientación hacia el

mercado interno, así como la especialización productiva dificultaron la transición hacia el nuevo patrón de acumulación, ante la apertura externa y la orientación de la producción hacia la exportación, las empresas enfrentaron problemas –sobre todo las nacionales, grandes, medianas y pequeñas– para permanecer en el mercado.

El modelo de acumulación neoliberal agudizó el proceso de terciarización de las actividades económicas, igual que en la economía nacional, ya que, ante el agotamiento de los sectores agropecuario e industrial, el empleo se genera cada vez más en el sector servicios, tanto en términos relativos como en absolutos. El comercio al por menor es uno de los que sobresalen, y es en este sector donde adquieren un peso significativo las actividades de la economía popular. Simultáneamente se acelera el proceso de metropolización en torno a la ciudad de Puebla, debido a los procesos de expansión urbana y de conurbación con otras ciudades y municipios, configurando el área metropolitana de Puebla hacia fines del siglo XX –que es nuestro objeto de estudio–, donde se concentran las actividades económicas del sector industrial y del sector servicios. Este último con niveles visiblemente más bajos de salarios y de productividad del trabajo.

Durante el periodo de estudio en el área metropolitana de Puebla la pobreza registra una tendencia creciente y en algunas fases también crece la desigualdad. En el contexto de la pandemia y de la crisis económica, el municipio de Puebla se ubica como el cuarto municipio con mayor población en pobreza a escala nacional. Asimismo, se observan cambios en los mercados de trabajo, por un lado, se registra un proceso de terciarización, tanto de la economía como del empleo; por otro lado, ese proceso de terciarización está acompañado de un proceso de precarización del trabajo –determinado por los procesos de reestructuración productiva que en el marco del nuevo patrón de acumulación se dan en la economía–. El análisis de este proceso se complementa con un estudio de la dinámica de la población económicamente activa, el desempleo, subempleo, condiciones críticas de la ocupación y el acceso a prestaciones laborales.

Con base en el capítulo 3, se procedió a examinar las características de la economía popular en el área metropolitana de Puebla. Una mirada sobre los actores sociales de la economía popular reveló que la explosión del ambulante en el centro histórico de la ciudad de Puebla durante la década de los ochenta propició que los ambulantes se convirtieran en el primer actor social de la economía popular y al resultado de su lucha, los mercados populares, como objeto de investigación, desde la perspectiva

de la economía popular y solidaria. Se planteó entonces las siguientes interrogantes: ¿la actividad de los mercados populares corresponde a la economía popular? y ¿cuáles son las relaciones que se establecen al interior de los locales que conforman los mercados populares, son relaciones de competencia, de reciprocidad, o de solidaridad?

A estas interrogantes se plantearon las siguientes respuestas o hipótesis, *las actividades de los mercados populares pertenecen a la economía popular ya que el trabajo desplegado no es asalariado ni busca la obtención de ganancia para la acumulación. Asimismo, las relaciones que se establecen al interior de las unidades económicas son relaciones de reciprocidad.*

En el capítulo 4 se presentan los resultados de la investigación sobre la economía popular en el área metropolitana de Puebla –que ante la crisis económica de 1982 se convierte en una alternativa al desempleo y a la exclusión del mercado laboral de gran parte de la población trabajadora, es una experiencia de resistencia frente a la pobreza y a los procesos de precarización del trabajo– sobre los mercados populares y sobre las unidades económicas correspondientes. Es aquí donde se intenta constatar las hipótesis planteadas.

En el primer apartado, se realiza una reflexión crítica respecto al enfoque de “los factores no retribuidos” –como complemento de la crítica a la teoría de la economía informal del capítulo 1 y de la crítica al “concepto” sector informal del capítulo 2– el cual intenta explicar el funcionamiento del comercio ambulante en las calles de la ciudad de Puebla. Se incorporan y desarrollan nuevos conceptos tales como trabajo familiar, trabajo no asalariado, que permiten explicar el funcionamiento de la economía popular en contraste con la teoría de los factores no retribuidos, y se proponen indicadores que recuperan los datos estadísticos generados bajo el enfoque del sector informal. En seguida, se elabora un análisis de la economía popular mediante 3 aproximaciones, la generación de empleo –trabajo por cuenta propia y empleo en el sector informal–, la participación en la creación de valor agregado, y el comportamiento diferenciado entre trabajo precario en la economía popular (sector informal) y trabajo precario en la economía capitalista (otra informalidad). El análisis empírico, tanto del empleo como del valor agregado, pone de relieve que es el sector comercio, sobre todo, el comercio al menudeo, en donde se concentra el porcentaje mayor de actividades de la economía popular.

En el segundo apartado, se muestran los resultados de la indagación sobre los orígenes del mercado y del mercado popular, se bosqueja lo que son los mercados populares en contraste con las empresas minoristas y con los mercados alternativos y se presentan las tendencias del comercio al menudeo observadas en las últimas décadas en nuestro país. Se narra con cierta profundidad el origen del mercado La Victoria y del ambulante en el centro histórico, la resistencia de los ambulantes agrupados en la Unión Popular de Vendedores Ambulantes 28 de octubre y su lucha por la creación de los mercados populares, Miguel Hidalgo, Emiliano Zapata y José María Morelos. Se complementa este apartado con la exhibición del proyecto de desarrollo económico y urbano de las elites empresariales poblanas –que han determinado el paisaje de la Puebla metropolitana– que difiere sustancialmente con el proyecto propuesto por la Unión Popular de Vendedores Ambulantes 28 de octubre.

En el tercer apartado se intenta rehacer la historia de los tres mercados populares de la ciudad de Puebla –Miguel Hidalgo, Emiliano Zapata y José María Morelos– desde sus orígenes hasta el COVID-19. Se destacan los diferentes problemas que enfrentan desde antes de la pandemia y que se agudizan con ésta, tales como el descenso en la clientela debido a los problemas de inseguridad que se acentúan en la última década –sobre todo en el mercado Morelos– y que se desploma por efectos de la pandemia del COVID-19; en los tres mercados existe un problema estructural que tiene ver con la infraestructura, el agua y el drenaje. Se muestra una metodología para el análisis de las unidades económicas de los mercados a partir de la construcción de datos con base en una encuesta aplicada directamente en los locales. El análisis de las características que tienen las unidades económicas se realiza a partir del modelo de organización social del trabajo y de la relación subordinada que mantienen con el capital comercial.

Con relación a la metodología –*la metodología* se refiere a las estrategias, criterios y tareas, por *métodos* se entienden los procedimientos específicos para recoger y analizar los datos (Gerring, 2014)– que orientó esta investigación durante las diferentes fases, destaca lo siguiente:

- 1) Para entender y poder explicar la realidad en torno a la economía popular en el área metropolitana de Puebla, siguiendo a Morín (2005), se requirió partir de una visión transdisciplinaria. Se retomaron conceptos de diferentes disciplinas científicas, economía, antropología económica, sociología, geografía y, por supuesto, de la economía social solidaria. Dado que la ciencia disciplinaria que se corresponde con el

pensamiento moderno ha mostrado su ineficacia para explicar los problemas de la realidad, ya que no solo parcializa dicha realidad, sino que deriva en un pensamiento simplificador.

2) Se parte de la idea del funcionamiento del capitalismo como un todo, como un sistema con subsistemas como partes componentes. En ese sentido, la economía popular es un subsistema que está subsumido formalmente al sistema capitalista –al interior de la teoría de la economía solidaria se habla de una economía plural–.

3) Una de las estrategias de esta investigación es que parte del nivel macroeconómico, lo cual implicó el análisis de la instauración del patrón de acumulación neoliberal y sus impactos, así como las características de la economía popular a escala nacional. En un segundo momento, se transitó al nivel mesoeconómico, esto es, el estudio se enfocó sobre el territorio del área metropolitana de Puebla, los actores sociales, las organizaciones, los mercados populares y la familia. Por último, se transitó hacia un análisis microeconómico, es decir, al nivel de la unidad económica.

4) Otra estrategia de investigación y exposición de este trabajo de tesis es que, a partir del marco teórico construido en el primer capítulo, se debate y profundiza en los siguientes capítulos, donde se aborda algún tema específico, bajo dos criterios: primero, se discute sobre la operacionalización de los conceptos; segundo, cuando hay avances empíricos que sugieren ajustes incluso en el mismo significado del concepto.

5) El método para realizar esta investigación es el enfoque mixto, en la medida que combina los métodos cuantitativos con los métodos cualitativos. Por un lado, el cálculo de los índices de pobreza y de la desigualdad se retoman de fuentes oficiales, sobre todo, del CONEVAL. El cálculo de los porcentajes de empleo, desempleo, subocupación, trabajo precario y del empleo en la economía popular se realiza con datos provenientes de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE) del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). La información sobre el Producto Interno Bruto proviene de los censos económicos y del INEGI. Por otro lado, la información cualitativa sobre los mercados populares y sobre las unidades económicas proviene de la observación participativa, entrevistas a profundidad y de una encuesta realizada a locatarios del mercado José María Morelos.

6) La metodología particular para el cálculo de cada una de las variables e indicadores se presenta en el capítulo y/o apartado correspondiente.

7) Alcances y limitaciones con relación a la metodología aplicada, si bien se considera que es apropiada par el estudio de la economía popular, se debe anotar que en el terreno de las encuestas a los locatarios (organizaciones o actores colectivos o individuales) es muy importante buscar estrategias para allegarse de la información necesaria para los estudios correspondientes, ya que de entrada se encuentran fuertes reticencias. Asimismo, hay que señalar las limitaciones derivadas del COVID-19, ya que impidió llevar a cabo una investigación empírica más amplia y más a fondo, por un lado, impidió la aplicación de encuestas a una mayor cantidad de locatarios, por otro lado, la observación participativa también quedó por debajo de las expectativas en cuanto al acopio de información.

CAPÍTULO 1. PERSPECTIVA TEÓRICA PARA EL ESTUDIO DE LA ECONOMÍA POPULAR

En este capítulo se presenta la perspectiva teórica para el análisis de la economía popular en nuestro país a partir de dos abordajes teóricos, el primero es sobre la crítica desde la economía sustantiva a la economía formal y el segundo es la construcción del enfoque de la economía popular. El primer abordaje es una crítica sustentada a tres planteamientos de la economía formal⁵ –la elección racional del *homo economicus*, el principio de la escasez y el intercambio por medio del mercado autorregulado– desde la perspectiva de la economía sustantiva; así, la economía sustantiva se constituye en un pilar de la teoría de la economía popular.

En el segundo abordaje se construye un enfoque teórico sobre la economía popular, poniendo de relieve los significados del concepto para dar cuenta de las actividades económicas de las personas que viven de su trabajo, de los que tienen recursos limitados y la unidad de organización primordial es la *unidad doméstica*. Se destaca la relación que tiene con la economía informal, así como los planteamientos sobre economía popular que forjaron los pioneros latinoamericanos al inicio de la década de los noventa, y, desde luego, la definición y significados de la economía popular.

1.1 LA ECONOMÍA SUSTANTIVA COMO UNO DE LOS FUNDAMENTOS DE LA ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA

Los teóricos de la economía solidaria han recuperado la perspectiva teórica de la economía sustantiva, principalmente recuperando las aportaciones de Polanyi, esta perspectiva les ha permitido construir otra visión sobre qué es lo económico y qué es la “economía de mercado”, en confrontación explícita con la visión predominante de la economía neoclásica, también conocida como economía formal o instrumental. La economía sustantiva como una crítica de la economía formal ha desarrollado su propia

⁵ También conocida como escuela económica neoclásica que ha sido predominante en el mundo capitalista de 1873 a 1930 y de 1973 hasta la fecha, tanto en los claustros universitarios de la economía como en las políticas económicas aplicadas por los gobiernos, tanto en los países desarrollados como en los países subdesarrollados.

epistemología y su metodología, rompiendo así con los sustentos epistemológicos y metodológicos del positivismo de la economía formal⁶.

En este apartado se presenta de forma no exhaustiva los planteamientos teóricos más importantes de la economía sustantiva. En la primera sección se presentan los prolegómenos del debate entre sustantivistas y formalistas, vinculados con la construcción de la antropología económica; en la segunda sección, se exponen los conceptos más importantes de la economía formal, en la tercera sección se explican los planteamientos más relevantes de la economía sustantiva; en la cuarta sección se muestra tanto la visión del *homo economicus* como los elementos constructivos del *homo reciprocus* y del *homo solidarius*; en la quinta sección se revela la relación de la economía sustantiva con los planteamientos de la economía popular y solidaria.

1.1.1 Prolegómenos del debate entre economía sustantiva y economía informal

La literatura sobre el debate entre sustantivistas y formalistas pone de relieve que se da principalmente al interior de los antropólogos economistas, esto es, en el contexto de la construcción de la antropología económica. Tiene un fuerte componente de discusión sobre planteamientos y conceptos de tipo económico, desde qué es lo económico, qué estudia la economía y cuáles son sus presupuestos epistemológicos.

No se da al interior de la economía porque la discusión entre economistas de diferente formación, neoclásicos, keynesianos o marxistas no tienen en su foco de estudio y/o análisis la “vida económica” en las formaciones sociales precapitalistas, primitivas o tradicionales, o, en otras palabras, de los pueblos “primitivos” o “atrasados”, como si lo tienen los antropólogos culturales y desde luego los que se inscriben en la disciplina de la antropología económica.

La antropología económica nace como una interdisciplina, al intercambiar conceptos, información y conocimientos entre las ciencias económicas y antropológicas y se conforma como una disciplina específica de la antropología social al inicio de la segunda posguerra mundial. El surgimiento de la antropología económica tiene como referencia obligada el debate entre formalistas y sustantivistas, en torno a la aplicabilidad o no de la teoría económica moderna a las sociedades “primitivas” estudiadas por los antropólogos.

⁶ Por su propio espacio de análisis, también se distancia de la Economía Política Marxista, aun cuando tiene varios puntos de enlace y complementariedad.

La literatura reconoce los textos de Malinowski (1922), Mauss (1925) y Thurnwald (1932) como los precursores de la antropología económica, aun cuando son fundamentalmente etnológicos⁷.

En 1952, aparece el primer texto que versa explícitamente sobre *Antropología Económica* escrito por Herskovits⁸. Este trabajo marca un alejamiento de las grandes obras al estilo Malinowski, rumbo a un trabajo que subraya la formalización de planteamientos, hipótesis y variables, es decir, la aplicación del método de investigación hipotético deductivo.

Fue en la década de los sesenta, después de la aparición del texto de Polanyi, *et al.* (1957 [1976]) sobre *Comercio y mercados en los imperios antiguos*, cuando se delinean las dos escuelas más importantes de esta disciplina, la sustantivista y la formalista, poniendo en el centro del debate la propia definición y delimitación de lo que estudia la disciplina⁹, así como la aplicabilidad o no de los principios y conceptos de la economía neoclásica al estudio de las “economías primitivas”.

Los formalistas sostienen que sí se pueden realizar los estudios comparativos tomando en cuenta que los principios y conceptos básicos de la economía neoclásica son universales; en tanto los sustantivistas, en principio apuntan que no es posible aplicar los principios y conceptos que explican o refieren al sistema capitalista, del mundo occidental, a las economías primitivas que tienen otras lógicas e incluso en algunas comunidades no se puede hablar de que existan sistemas económicos o que exista la economía como tal.

Por el lado de los formalistas, en el debate de los sesenta, destaca Leclair, *Teoría económica y antropología económica* (1976), y Burling (1976), *Teorías de maximización y el estudio de la antropología económica* (1976); por el lado de los sustantivistas de la

⁷ Por supuesto que si hablamos de todos los precursores de la antropología económica deberíamos incluir otros que se interesaron en estudiar la “vida económica” de los pueblos primitivos y en general de las sociedades precapitalistas, cuestión que esta fuera del alcance de este trabajo de tesis.

⁸ Este texto es una revisión de la obra publicada en 1940 con el título de *Economic Life of Primitive Peoples*. Palenzuela (2002) señala que hay cierto consenso entre los antropólogos economistas de que esta es la obra fundacional de la Antropología Económica, que al sustituir al concepto de “economía primitiva” significa un primer intento de reflexión teórica sobre datos dispersos que habían sido recopilados por viajeros, misioneros, funcionarios, antropólogos y etnólogos. También anota que el primero en utilizar los términos de Antropología Económica fue el especialista en historia económica M. Gras, en 1927, que la define como “una síntesis de los estudios antropológicos y económicos”.

⁹ Molina y Valenzuela (2007) consideran que en los años cuarenta, con la aparición de los documentos de Herskovits en 1940 y el de Firth en 1939, se da un primer periodo del debate entre Formalistas y sustantivistas, Herskovits y Firth frente a Thurnwald y Malinowski.

época, además de Polanyi se encuentran Dalton con su trabajo, *Teoría económica y sociedad primitiva* (1976).

Para la visión formalista la antropología económica se enfoca en el estudio de las actividades racionales de los individuos en la elección de medios escasos para satisfacer sus necesidades, estas actividades psicológicas y racionales, supuestamente, son idénticas en sus rasgos fundamentales en todos los tiempos y lugares de la historia de la humanidad, y se cristalizan en la conducta humana para la decisión entre medios escasos y fines ilimitados. (Korsbaek y Barrios, 2004). En otras palabras, los formalistas sostienen que la definición neoclásica de la economía sirve para el estudio de todas las sociedades, la afirmación de que los recursos son siempre escasos y deben ser aplicados efectivamente a necesidades crecientes por parte de los individuos maximizadores, que los marginalistas utilizan para explicar el funcionamiento del capitalismo, se aplica a otras realidades, diferentes en el tiempo y en el espacio.

Para los sustantivistas la antropología económica estudia “las formas y estructuras sociales de producción, distribución y circulación de bienes que caracterizan a una sociedad en un determinado momento de su existencia” (Polanyi *et al.*, 1957, citado por Korsbaek y Barrios, 2004). El estudio sustantivista es etnográfico e incorpora el análisis histórico de las instituciones. Como señala Godelier (1967) “La Antropología Económica tiene por objeto el análisis teórico comparado de los diferentes sistemas económicos reales y posibles.” (p. 3). Para elaborar esta teoría, la Antropología Económica extrae su material de las informaciones concretas dadas por el historiador y el etnólogo sobre el funcionamiento y la evolución de las sociedades estudiadas. Al lado de la Economía Política dedicada al estudio de las sociedades industriales modernas, mercantiles o planeadas, la Antropología Económica quiere en cierto modo ser como la "extensión" de la Economía política a las sociedades abandonadas por el economista. (Godelier, 1967, p. 3).

1.1.2 Fundamentos de la corriente formalista

Los fundamentos teóricos de los formalistas son retomados de la economía neoclásica y se pueden presentar en tres ejes: 1) Qué es lo económico y el *homo economicus*, 2) escasez y eficiencia, 3) intercambio a través del mercado o economía de mercado.

Uno de los fundamentos de la economía clásica y de la economía neoclásica respecto al comportamiento de los individuos se encuentra en el libro de Smith (1776) *Investigación de la naturaleza y causas de la riqueza de las Naciones*, con su planteamiento de que en la búsqueda de su interés egoísta el hombre promueve, conducido por una mano invisible, el interés de la sociedad de una manera más efectiva que si hubiera estado en sus propósitos. Y más adelante señala que el individuo que teniendo capital para invertir según sea su producción, buscará la maximización del capital y de su ingreso, contribuyendo a la riqueza de la nación. Smith entonces, sienta las bases para entender al agente económico racional, a partir de ese momento la racionalidad será una característica propia de los individuos que buscan maximizar su beneficio. Smith hereda así las siguientes premisas: i) que los agentes económicos son racionales y egoístas, buscan satisfacer su propio interés, ii) que en la búsqueda de su propio interés promueven el de la sociedad a través de la mano invisible, es decir, del mercado. (Smith, 1985)

Otro de los fundamentos teóricos que retoman, tanto los economistas neoclásicos como los formalistas, se basa en la economía marginalista¹⁰, particularmente se basan en la teoría de la escasez de los bienes económicos para satisfacer las necesidades humanas, la teoría subjetiva del valor y el intercambio a través del mercado. Respecto al tema de la escasez retoman especialmente a Menger (1871), quien en el capítulo primero de su obra habla de la teoría general del bien y lo define con cierta precisión, al enfatizar que las cosas que tienen la virtud de entrar en una relación causal con la satisfacción de las necesidades humanas son los bienes. Más adelante, al cuestionarse sobre la relación cuantitativa entre necesidad y la cantidad de bienes disponibles, apunta que puede darse una triple posibilidad: i) que la necesidad sea mayor, ii) que sea menor o iii) que sean iguales, y, sostiene que, respecto de la gran mayoría de los bienes, se registra siempre la primera de las posibilidades, es decir, que los bienes disponibles siempre serán escasos o insuficientes para satisfacer las necesidades. (Menger, 1996)

Continúa el autor, respecto a la relación cuantitativa de los bienes, los hombres pretenden con su actividad previsor, encaminada a la satisfacción de sus necesidades, los siguientes fines: “a) hacer una elección entre necesidades más importantes, que

¹⁰ Se conoce como escuela marginalista a la escuela formada por Jevons, Menger y Walras durante el primer lustro de la década de 1870. Los tres plantean que la utilidad de los bienes, es decir, la capacidad que tienen para satisfacer necesidades es lo que en su relación con el hombre, determina el valor de los bienes. Y, la utilidad marginal del bien (la utilidad de la última unidad del bien) es decreciente.

satisfacen con las cantidades de bienes de que disponen (...); b) alcanzar con una cantidad parcial dada dentro de la relación cuantitativa de bienes y mediante un empleo racional, el mayor éxito posible, o bien, un éxito determinado con la menor cantidad posible.” (p. 84). Precisamente Menger denomina *economía*, a la actividad humana encaminada a la consecución de estos fines.

Ante la situación de que es imposible que los individuos satisfagan completamente sus necesidades, o que toda la sociedad las satisfaga, el autor dice que “El egoísmo humano encuentra aquí un impulso para hacer valer sus derechos y cada individuo se esforzará –allí donde la cantidad disponible no alcance para todos– por cubrir sus propias necesidades de la manera más completa que le sea posible, excluyendo a los demás.”¹¹ (Menger, 1996, p. 86).

Menger hereda a la sazón los siguientes postulados: i) que los bienes disponibles siempre serán escasos o insuficientes para satisfacer las necesidades, es el principio de la escasez; ii) que, para alcanzar el mayor éxito posible en la satisfacción de sus necesidades, esto es, con menores costos, el individuo realiza una elección entre las necesidades más importantes, es el principio de la elección racional.

Ahora bien, llegados aquí cabe preguntar ¿y que es el valor del bien para Menger? este responde “... valor es la significación que unos concretos bienes o cantidades parciales de bienes adquieren para nosotros, cuando somos conscientes de que dependemos de ellos para la satisfacción de nuestras necesidades” (Menger, 1996, p. 103). Queda claro que el valor del bien no es intrínseco al bien, sino que adquiere valor en cuanto el sujeto económico, el consumidor, los requiere para satisfacer sus necesidades, es un valor subjetivo.

Estos principios y postulados fundantes son los que tanto economistas neoclásicos como antropólogos economistas de la corriente formalista retoman, y es Robbins quien en su trabajo *Ensayo sobre la naturaleza y significación de la ciencia económica* publicado en 1932 logra reunir en una definición estos postulados centrales de la economía neoclásica.

¹¹ Esta situación genera, y Menger (1996) lo reconoce, un problema en cuanto a la posesión de los bienes y son los poseedores de los bienes los que requieren que la sociedad los proteja contra posibles actos de violencia de otros individuos. “Llegamos aquí al origen económico de nuestro actual ordenamiento jurídico y en primer término de la llamada ‘protección de bienes y hacienda’, fundamento de la propiedad privada” (p. 86).

El economista estudia la distribución de medios que son escasos. Se interesa en la forma en que los diversos grados de escasez de los diferentes bienes originan distintos coeficientes de valuación entre ellos, y en la forma en que los cambios en las condiciones de escasez afectan a esos coeficientes, ya provengan de modificaciones de los fines o de los medios, de la demanda o de la oferta. La Economía es la ciencia que estudia la conducta humana como una relación entre fines y medios limitados que tienen diversa aplicación. (Robbins, 1944, p. 23)

Citamos a Robbins porque es una de las fuentes de inspiración persistente de los formalistas, incluso de algunos de los más connotados economistas del siglo XX¹², debido a que explicita que la ciencia económica estudia la conducta humana como una relación entre medios y fines y subraya la elección racional de los consumidores ante medios alternativos, aunque como hemos visto no hace sino recuperar los planteamientos de Smith y de Menger, sustancialmente.

Veamos algunos ejemplos de cómo los formalistas retoman estos postulados. Herskovits el fundador de la Antropología Económica afirma que:

Los elementos de escasez y de opción, los dos factores más señalados en la experiencia humana que da su razón de ser a la ciencia económica descansan sobre una base psicológica firme. Es una verdad objetiva la de que las necesidades son susceptibles de un grado de expansión cuyo límite no ha sido alcanzado todavía en ninguna sociedad conocida (Herskovits, citado por Korsbaek y Barrios, 2004, p. 230).

Este autor deja muy claro que son la escasez y la elección los dos factores recurrentes en la experiencia humana, es decir, en su trayectoria histórica, que dan razón de ser a la ciencia económica, que tienen base psicológica firme y que en ninguna sociedad conocida se han alcanzado las necesidades que son susceptibles de un grado de

¹² Por ejemplo, Samuelson y Nordhaus afirman que “La economía es el estudio de la manera en que las sociedades utilizan los recursos escasos para producir mercancías valiosas y distribuirlas entre los diferentes individuos. Tras esta definición se esconden dos ideas clave en economía: los bienes son escasos y la sociedad debe utilizarlos eficientemente.” (Samuelson y Nordhaus, 1999, p. 4). Esta definición incluye la escasez y la eficiencia, pero no incorpora, como sí lo hace Robbins, el asunto de la elección racional que hacen los consumidores ante medios limitados. Por supuesto no significa que en otros escritos tampoco lo recuperen.

expansión. Concuera entonces con cualquier economista neoclásico, excepto tal vez, en que lo aplica a cualquier sociedad conocida.

Leclair quien hace una crítica al uso de medios materiales de Dalton y de Polanyi, señalando que no solo son medios materiales los que satisfacen las necesidades de la gente, sino también los servicios e incorpora el término deseos, y subsecuentemente habla de deseos-necesidades, señala que:

(...) podemos volver a plantear el postulado de la universalidad de la escasez en los siguientes términos: en todas partes los hombres afrontan el hecho de que sus aspiraciones exceden sus capacidades. Siendo ese el caso, en todas partes deben economizar sus capacidades para realizar sus aspiraciones en la mayor medida posible. (Laclair, 1976, p. 133)

Igual que Herskoviks parte de la universalidad de la escasez y además en lugar de necesidades habla ya de deseos o aspiraciones (de las personas) que exceden a las capacidades (de las personas) y por ello se debe economizar; si bien utiliza el término de capacidad en lugar de medios, es claro que está refiriendo la capacidad de producir dichos medios que satisfacen las aspiraciones o deseos que no solo son materiales sino también son servicios, habla de tangibles e intangibles.

Por último, observemos que dice Burling respecto al *homo economicus* del modelo neoclásico,

Es un modelo que considera a los individuos de la sociedad diligentemente dedicados a maximizar sus propias satisfacciones; el deseo de poder, de sexo, de comida, de independencia o cualesquiera otros objetivos, dentro del contexto de las posibilidades que los rodean, incluyendo las que les ofrece su propia cultura. Puesto que uno adopta elecciones en parte con la vista puesta en las elecciones que espera de los demás, es razonable considerar esta búsqueda de las satisfacciones como un juego estratégico grande y constante. (Burling, 1976, p. 121)

Este autor incorpora el poder, el sexo y la independencia como necesidades que el *homo economicus* trata de satisfacer maximizando sus beneficios, dejando ver ya no a un hombre que trata de satisfacer sus necesidades racionalmente, sino a un hombre que con estrategia trata de satisfacer su deseo de poder, sexo e independencia. Es claro que incorpora aspectos como la política y vinculados al sexo, que no estaban incluidos o no estaban explícitos en el espacio de análisis de los economistas. Sin embargo, solo está

haciendo explícito lo que subyace en una concepción de un hombre egoísta, calculador, que solo actúa para su interés y ahora según Burling con una estrategia.

Queda claro que los formalistas en sus estudios sobre las comunidades primitivas, o tradicionales (considerando a la economía capitalista como moderna), se basan en los postulados teóricos de la economía marginal neoclásica, como son: escasez de los medios de subsistencia, elección racional, maximización de los beneficios debido a que consideran que son universales y que las diferencias con la economía moderna, capitalista son de grado y no de fondo.

1.1.3 Fundamentos de la corriente sustantivista

Los escritos de Polanyi (1944, 1957 y 1977) que recuperan las perspectivas de la antropología cultural¹³, son muy importantes para la escuela sustantivista de la antropología económica, convirtiéndolo en el fundador de la corriente a partir de una crítica a la economía formal, que inicia en su libro *La gran Transformación. Crítica del liberalismo económico* publicado en 1944 y que culmina en sus textos publicados por sus colaboradores póstumamente en el libro *El sustento del Hombre* en el año 1977.

La crítica de la economía sustantiva a la economía neoclásica se puede ordenar en tres ejes: i) crítica al *homo economicus* y/o a la elección racional, ii) crítica al mercado autorregulado, y iii) crítica a la economía de mercado.

La crítica de Polanyi se inicia con un deslinde o con una delimitación respecto a lo que entiende por económico, planteando explícitamente que hay dos significados, el primero, el formal, surge del carácter lógico de la relación medios-fines, como cuando se menciona economizar o cuando se relaciona con barato, de ahí procede la definición del vocablo en términos de escasez. El segundo, el sustantivo, deriva de la dependencia del hombre para obtener su subsistencia de la naturaleza y de sus semejantes, se refiere entonces al intercambio con el medio natural y social¹⁴. Ese proceso es la economía, que

¹³ Principalmente de Malinowski y de Thurnwal (véase apartado más arriba), quienes fueron los precursores de la Antropología Económica y retomados por Polanyi, también se adscriben a la corriente sustantivista.

¹⁴ Coincido con Molina y Valenzuela en que esta idea se encuentra en la obra de Max Weber *Economía y Sociedad* publicada en 1922 en alemán. Él dice “Llamamos *racionalidad formal* de una gestión económica al grado de cálculo que le es técnicamente posible y que aplica realmente. Por el contrario, llamamos *racionalmente material* al grado en que el abastecimiento de bienes dentro de un grupo de hombres (cualesquiera que sean sus límites) tenga lugar por medio de una acción social orientada por determinados postulados de valor (cualquiera que sea su clase), de suerte que aquella acción fue contemplada, lo será o

le proporciona los medios para sus necesidades materiales¹⁵. La fusión de los dos significados en un solo concepto, esto es, unir la satisfacción de las necesidades con escasez y economización y fundirlas en un solo concepto, y que sea válido universalmente, aumenta la dificultad para desvelar una falacia económica.

La falacia económica (...), consiste en una tendencia a identificar la economía humana con su forma de mercado. Y para eliminar esa tendencia se necesita una aclaración radical del significado de la palabra económico. Una vez más, esto tampoco se puede lograr a menos que se elimine la ambigüedad y se establezcan por separado el significado formal y sustantivo del término. (Polanyi, 2009, p. 77)

Desde la perspectiva de la economía sustantiva la postulación de un principio formal universal abstracto impide determinar e identificar los comportamientos que se quieren explicar. La escasez no es una condición existencial del hombre sino sólo una condición de la economía capitalista de mercado¹⁶.

Godelier es, probablemente, quien ha elaborado la crítica más acabada al formalismo. La centralidad acordada por los formalistas al criterio de maximización para identificar todo comportamiento económico supone que,

la Ciencia Económica pierde todo su sentido, puesto que, en adelante, deberá tratar cualquier actividad humana: tanto las orientadas hacia la acumulación de riquezas materiales, de poder político o las que buscan la salvación espiritual de los individuos (...). De esta forma, la definición formalista de la economía reduce el campo de aplicación de la ciencia económica, excluyendo de él las propiedades de los sistemas económicos y sociales que no son pretendidas, ni a menudo conocidas, por los individuos y los grupos (Godelier, 1973, p. 19).

puede serlo, desde la perspectiva de tales postulados de valor. Éstos son en extremo diversos.” (Weber, 1984, p. 64)

¹⁵ Es importante destacar que el mismo Polanyi aclara más adelante que al hablar de necesidades materiales se refiere a los medios materiales para satisfacerlas, no a que las únicas necesidades que satisfaga sean las corporales, como comida y lugar donde cobijarse que son las más esenciales para su supervivencia.

¹⁶ Respecto a la escasez se debe precisar el criterio con el cual se decide si hay escasez o abundancia. El criterio fundamental es el de necesidades de los seres humanos, solamente lo que es necesario puede escasear o abundar. No hay que confundir recursos limitados con recursos escasos. “La teoría económica neoclásica oculta y pretende suprimir la realidad de la dominación/explotación/extracción de trabajo excedente, al concentrarse en el ámbito de la escasez y de las preferencias, postulando como extraeconómico todo el conjunto de decisiones que gira en torno a las necesidades corporales y a la relación vida/muerte. En nombre de la competencia perfecta y el homo oeconomicus calculador y maximizador, las necesidades corporales del ser humano concreto son consideradas distorsiones por eliminar; y el sometimiento a la ley del valor (ley del mercado), la verdadera libertad”. (Hinkelammert y Mora, 2007, p. 7).

Ahora bien, todo el andamiaje teórico neoclásico se ha construido teniendo como referencia la economía capitalista, un sistema económico concreto, en el cual el sistema de mercado es omnipresente; y este se constituye históricamente mediante la generalización del sistema de precios del mercado. Todos los bienes y servicios incluyendo la fuerza de trabajo, la tierra y el capital están a la compraventa en los mercados y, por tanto, tienen un precio.

Un aspecto muy importante para la economía sustantiva es la formación del mercado de trabajo, es decir, la mercantilización de la fuerza de trabajo, que en principio no es una mercancía en el sentido de que no es un producto elaborado por el trabajo del hombre como lo son las mercancías. La visión de Polanyi respecto al proceso de mercantilización de la fuerza de trabajo, o la constitución de un mercado de trabajo es complementario con la visión de Marx, quien destaca el despojo de los productores directos o la separación de sus tierras por medio de los cercamientos en Inglaterra, con ello se logra la separación de los productores de sus medios de producción y se “libera” a los trabajadores que por necesidad tendrán que buscar trabajo en la ciudad. Es lo que llama la acumulación originaria del capital.

La otra mercancía ficticia es la tierra, la naturaleza que al igual que la fuerza de trabajo no es creada por el trabajo del hombre y por tanto no es mercancía en sentido estricto, no obstante, en el capitalismo también se mercantiliza. En el caso de América Latina debe considerarse el proceso histórico de la colonización y el despojo total del territorio. La mercantilización de la naturaleza se refiere a una perspectiva que toma los conceptos, instrumentos y formas de análisis de la economía neoclásica y los aplica a la naturaleza y la gestión ambiental. Bajo esa opción la naturaleza y los recursos naturales son considerados mercancías que deben ser ingresadas al mercado, y ese mercado ofrece el mejor contexto para determinar la marcha del desarrollo.

Para Polanyi (2009) en un periodo extremadamente breve, (de 1815 a 1845, la paz de los treinta años) la invención mercantil aplicada al trabajo y la tierra transformó la esencia misma de la sociedad humana, identificó, en la práctica la economía con el mercado. El mercado formador de precios —que anteriormente sólo existía como modelo en varios puertos comerciales y algunas bolsas— demostró una capacidad asombrosa para organizar a los seres humanos como si fueran simples cantidades de materias primas, y convertirlos, junto con la superficie de la madre tierra, que se había mercantilizado, en

unidades industriales bajo las órdenes de particulares especialmente interesados en comprar y vender para obtener beneficios.

La esencial dependencia del hombre de la naturaleza y de sus iguales en cuanto a los medios de supervivencia se puso bajo el control de esa reciente creación institucional de poder superlativo, el mercado, que se desarrolló de la noche a la mañana a partir de un lento comienzo. Este artilugio institucional, que llegó a ser la fuerza dominante de la economía –descrita ahora con justicia como economía de mercado–, dio luego origen a otro desarrollo aún más extremo, una sociedad entera embutida en el mecanismo de su propia economía: la sociedad de mercado. (Polanyi, 2009, p. 63)

Sin embargo, la economía como nosotros la conocemos es una construcción histórica, que en la sociedad primitiva y en los imperios antiguos la economía no forma una actividad separada, sino que está incrustada en las instituciones sociales. (Molina y Valenzuela, 2007). Polanyi, basándose en los estudios de Malinowski y Thurnwal, principalmente, plantea que la economía estaba incrustada o embebida en relaciones sociales en las que no existía una red de instituciones económicas, o un sistema económico separado,

se puede afirmar que la producción y distribución de bienes materiales estaba incrustada en las relaciones sociales de tipo no económico de tal forma que ni existía un sistema económico institucionalmente separado ni una red de instituciones económicas. Ni el trabajo, ni la disponibilidad de objetos ni su distribución se llevaban a cabo por motivos económicos, es decir, ni por deseo de ganancia, ni por temor a pasar hambre individual. (Polanyi, 2009, p. 59)

Esta situación de las economías primitivas lleva a Polanyi a la (hipo)tesis de que la economía se encuentra incrustada o encastrada en reglas sociales, culturales y políticas que rigen ciertas formas de producción y de circulación de bienes y servicios. En las sociedades precapitalistas, los mercados están limitados y la mayoría de los fenómenos económicos están inscriptos en normas e instituciones que los preceden y les dan forma.¹⁷

¹⁷ Por cierto, Esping-Andersen en referencia a lo que son los regímenes de bienestar y sus procesos de desmercantilización (se verá más adelante) dice que “Haciendo referencia a Gran Bretaña, Polanyi sostenía que el sistema preindustrial de seguridad de ingresos representado por la Ley de Speenhamland impidió la transformación de la fuerza de trabajo en una pura mercancía. Puesto que el sistema realmente garantizaba un salario social, eso mitigaba la extrema necesidad que habría forzado a los trabajadores que no poseían tierras a irse a vivir a nuevas ciudades industriales. Por eso, hasta que fue reemplazado por las nuevas leyes para pobres en 1834, Speenhamland fue una traba para el capitalismo británico.” (Esping-Andersen, 1993, pág. 6)

Sin embargo, la economía moderna se distingue porque en su seno se generan fuerzas que impulsan el desincrustamiento de la economía respecto a la sociedad, haciendo omnipotente a la economía de mercado. Ante esta tendencia Polanyi, en una revisión histórica, encuentra que se dan contra-movimientos y procesos que denomina de re-encastamiento, movimientos que intentan evitar la autonomización del mercado y su libre funcionamiento que conlleva a la depredación de la naturaleza y a la pauperización de los trabajadores. En este contra-movimiento se puede ubicar el fortalecimiento del Estado de bienestar de la posguerra, con mayores prácticas redistributivas y de una regulación del mercado. Y las experiencias de economía solidaria que se expanden a fines del siglo XX y a principios del siglo XXI.

Dice Polanyi (2009) que las formas de integración son importantes para clasificar las economías o lo que los historiadores han denominado “sistemas económicos”; fijándose en el papel del trabajo y de la tierra en la sociedad, ya que son los dos elementos de los cuales depende principalmente la integración. Históricamente se han observado tres formas de cohesión social, la reciprocidad, la redistribución y el intercambio, las cuales no suponen “etapas de desarrollo” sucesivas, varias formas subordinadas pueden darse junto con la forma dominante, que puede aparecer después de un eclipse temporal.

1.1.4 Alternativas al *Homo Economicus*

Los antropólogos económicos sustantivistas han dejado evidencias de que la visión del *homo economicus* es limitada para estudiar, analizar y comprender los “sistemas económicos” de las sociedades primitivas. Más aún, en los últimos lustros se ha reavivado, en varias disciplinas científicas, el interés por el estudio del don y la reciprocidad, debido, entre otras razones, al cuestionamiento cada vez más evidente de la falacia del *homo economicus* universal, pero también a “los fracasos” de las opciones del Estado y del mercado; algunos plantean entonces al don o la reciprocidad como un tercer paradigma. (Calvo, 2016). Recordemos que es el *homo economicus* con una definición que lo retrata de cuerpo entero,

“el homo economicus es un modelo de individuo y cuyas características esenciales corresponden a las siguientes: 1) movido por la búsqueda del máximo beneficio con el mínimo esfuerzo posible, 2) egoísta, 3) amnésico, 4) aislado, y 5) universal. Categorías reforzadas por el hecho de que tal individuo es racional. No es una construcción que se forma a partir de describir, porque de ser así éste debería de

contar con la multiplicidad de características que posee un ser humano.” (Leriche y Caloca, 2007, p. 161)

Tanto Polanyi como otros estudiosos de la reciprocidad retoman los hallazgos de Malinowski, Mauss y Thurnwald, en sus estudios sobre las “economías primitivas”, para sustentar que no solo existe el *homo economicus* como sostienen los neoclásicos y los formalistas de la antropología económica, sino que se puede sustentar la existencia del *homo reciprocus*. En particular se retoman las ideas de los tres autores, referentes tanto a la conducta de los indígenas como a las relaciones de parentesco y de reciprocidad que les permiten realizar las actividades que pueden ser catalogadas como económicas. Veamos con cierto detalle:

Malinowski (1922) en su estudio *Los argonautas del Pacífico occidental* presenta los resultados de varios años de investigación etnográfica. Para los fines de este trabajo, destaca su extensa versión sobre el sistema de comercio e intercambios, llamado Kula, entre los pueblos y las tribus de las islas Trobriand de la Melanesia, encontrando que “el Kula es un tipo de intercambio inter-tribal de gran envergadura; lo llevan a cabo comunidades que ocupan un amplio círculo de islas y constituyen un circuito cerrado.” (p. 95), se intercambian principalmente collares de concha roja y brazaletes de concha blanca, productos que no satisfacen una necesidad básica de consumo. Es una institución vasta y compleja, tanto por su extensión geográfica como por los múltiples propósitos que sostiene.

En cuanto al mecanismo económico de las transacciones, se basa en una forma específica de crédito que implica un alto grado de confianza mutua y de honradez comercial (lo dicho se aplica también al comercio menor, subsidiario, que acompaña al Kula). Por último, el Kula no se realiza bajo el apremio de ninguna necesidad, dado que su objetivo principal es el de intercambiar artículos que carecen de utilidad práctica. (Malinowski, 1986, p. 98)

Más adelante Malinowski señala que los dos principios básicos que rigen el intercambio en el Kula son: 1) la entrega de un regalo ceremonial al que debe corresponderse con un contra-regalo equivalente en un lapso, pero nunca pueden intercambiarse los dos objetos mano a mano; 2) la equivalencia del regalo de devolución se deja al criterio de quien la realiza y nunca se le puede forzar mediante alguna coacción. Expresado en otras palabras:

(...) el Kula no es una especie de trueque sino una ofrenda que requiere, al cabo de un cierto tiempo, otra ofrenda recíproca de valor equivalente; y segundo, que esta contrapartida depende del dador y no puede exigirse ni haber ninguna clase de regateo, ni tampoco existe la posibilidad de volverse atrás de los compromisos, están en la base misma de todas las transacciones. (Malinowski, 1986, p. 109)

Queda claro entonces que el sistema de comercio Kula –coexistente con y diferente al trueque– está inserto en las actividades sociales, culturales y políticas de los pueblos de las islas de Trobrián y que el fundamento o principio primordial que da cohesión a los clanes y tribus es la reciprocidad. “El intercambio Kula, absurdo a los ojos del economista racional y calculador, le permite a Malinowski hacer una crítica de la noción de *homo economicus* y destacar que esta actividad contribuye a crear redes de asociación y reciprocidad que preservan la paz y mantienen el flujo de las relaciones sociales.” (Reygadas, 2002, p. 12).

Por su parte Mauss en su texto *Ensayo sobre el don* publicado en 1925, con el afán de estudiar las sociedades primitivas para ver si su comportamiento se correspondía con el *homo economicus*, encontró que los indígenas de la Melanesia y la Polinesia poseen una economía extra-doméstica y un sistema de cambio muy desarrollado, con una intensidad y rapidez mucho mayor que la que conocieron los campesinos o los pueblos de pescadores de las costas europeas hace quizá menos de cien años (en referencia a la década de los veinte del siglo pasado). Tienen una vida económica que sobrepasa las fronteras de las islas y de los dialectos, sustituyendo el sistema de compras y ventas por el sistema de dones que se entregan y se devuelven, como se observa en el Kula. (Mauss, 1979)

Mauss aclara que “En los derechos y economías” que nos han precedido, jamás se verá el cambio de bienes, riquezas o productos durante una compra llevada a cabo entre individuos, se da entre colectivos, tribus, clanes. Por lo tanto, no existe un sistema comercial de compraventa de bienes que estuviera por encima del sistema de dones o el *potlatch*. Incluso la misma existencia de “la moneda” estaba sometida a la lógica del *potlatch* o el sistema del don –dar, recibir y devolver–. En este sentido, “Simmel remarca que el equilibrio y la cohesión social no podrían existir sin ‘la reciprocidad del servicio y retorno del servicio’, y que ‘todo contacto humano descansa en el esquema de dar y devolver la equivalencia’”. (Simmel, citado por Gouldner, 1973, p. 92)

El estudio de Thurnwald (1932) *Economics in Primitive Communities* que versa sobre la economía de las comunidades primitivas, encuentra que lo que se puede conocer como economía es muy incipiente, para entender la “economía” se deben tomar en cuenta varios factores como la flora, la fauna y el clima, y los grupos que estén en ese territorio y la influencia que tengan uno sobre otro, obviamente esto no termina de explicar la economía enteramente pero es lo más cercano a una economía social.

La economía de la comunidad consiste prácticamente en la economía de los hogares individuales. Por ejemplo, entre los agricultores, los parientes y vecinos se ayudan mutuamente y pueden estar seguros de recibir la misma asistencia a su vez –una manifestación del principio subyacente de la mano de obra otorgada gratuitamente para el pago en especie–. Más adelante nos dice Thurnwald para comprender la economía de los pueblos primitivos, también hay que recordar cómo piensa el hombre primitivo, y especialmente debemos entender su interpretación del trabajo manual y de cada proceso natural como la manifestación de algún poder mágico.

En compromisos económicos más complicados, así como en los procesos técnicos más involucrados, trata de garantizar el éxito mediante ciertos actos rituales, como, por ejemplo, la creencia en presagios o la consulta de oráculos. Un rasgo característico de la economía primitiva es la ausencia de cualquier deseo de obtener ganancias, ya sea de la producción o el intercambio. Si el dinero existe, su función es bastante diferente de la que cumple en nuestra civilización. Nunca deja de ser material concreto, y nunca se convierte en una representación de valor completamente abstracta. En consecuencia, las transacciones económicas se refieren más a la calidad y al tipo de artículos reales que a valores abstractos. (Thurnwald, 2018)

Contrario a lo que plantea la economía formal y la existencia de su *homo economicus* universal, con base en la historia y estudiando las prácticas de la humanidad en diferentes momentos históricos se puede plantear, como dice Thurnwald (1932), que existen varios *hominies economicus*, uno de ellos sería el *homo reciprocus* de Malinowski, quien observó que en las comunidades Kula la vida económica se organizaba en torno a un sistema de intercambios y regalos, con base en una mezcla de los principios de reciprocidad y redistribución. Así los acontecimientos cotidianos y los extraordinarios estaban acompañados de una circulación ininterrumpida de regalos y donaciones que garantizaban el sustento para todos; el intercambio de prestaciones y contraprestaciones no servía de ninguna manera para proporcionar beneficios individuales. (Pedicone, 2001)

En ese mismo sentido, Gonnet (2010) señala que “La reciprocidad está dada por el sistema de prestaciones mutuas que se dan entre dos personas, dos grupos, dos poblaciones, etc. Estas prestaciones son intercambios simétricos de bienes y servicios, fundamentales para cada una de las partes involucradas. Cada individuo o grupo tiene la obligación de dar, para poder tener el derecho a recibir.” (p. 2).” Como dice Mauss para poder recibir se tiene la obligación de dar; la reciprocidad entonces genera una relación de interdependencia entre partes, que gravita en el reconocimiento de los derechos y pretensiones de los otros.

Bajo la misma perspectiva de una crítica al *homo economicus*, que puede ser complementaria a la teoría del *homo reciprocus* (Reygadas, 2002), se han planteado las limitaciones que tiene la teoría de la racionalidad instrumental, de la elección racional del *homo economicus*, al no reconocer que ese modelo abstracto no contempla muchas otras consideraciones que determinan la acción cotidiana del hombre frente a su realidad. Ferullo (2006) intenta recuperar al Smith interesado en la cuestión social, que incluso contradice o va más allá de su hombre racional movido por sus intereses; en otras de sus obras Smith (1997) plantea la necesidad de los sentimientos morales y de pensar en un mecanismo que permita una distribución más justa de la riqueza, así mismo destaca la simpatía como uno de los sentimientos frente al prójimo, más allá del interés egoísta del hombre.

Asimismo, Sen plantea que la abstracción del *homo economicus* construida por la teoría económica ortodoxa es muy restrictiva en términos de la que debería tener una teoría económica comprensiva. Considera, al menos, dos motivaciones que tienen un carácter altruista: la simpatía y el compromiso. “La noción de simpatía implica la consecución psicológica de un cierto bienestar personal como consecuencia del bienestar de los otros, y se apoya sobre valores de bondad o de caridad. La noción de compromiso se refiere a un acto que se sabe va a beneficiar más a otro que a sí mismo, o sea, implica un sacrificio potencial de bienestar personal.” (Sen, citado en Pedicone, 2001, p. 6). Estas motivaciones contradicen –o no se pueden explicar desde la óptica del *homo economicus*– la acción egoísta maximizadora del beneficio personal.

Más aún, pensando en un significado de solidaridad que supere la visión individualista y la visión colectivista, Ferullo apunta que

la sociedad está compuesta por personas primigeniamente individuales e irrepetibles, pero que participan de manera ineluctable en vivencias y acciones que se

entrecruzan, de lo que resulta un entramado social tan primigenio como la individualidad esencial del hombre. El ser humano así definido, individual y comunitario, es responsable no solo de sus propios actos, sino que resulta también co-responsable de los actos comunitarios. La vida social del hombre individual está, de este modo, signada por la solidaridad, por deberes y obligaciones para con otros, que no pueden ser abandonados de manera masificadora en manos del Estado o de otros grandes complejos sociales. (Ferullo, s/f, p. 3)

El hombre no solo puede caracterizarse como *homo economicus*, sino también existe un *homo solidarius* (Pedicone, 2001) con deberes y obligaciones para con los otros; que, además, no deben ser desatendidos por la sociedad y dejados en manos del Estado o de otras instituciones, ya que son acciones del ser humano individual y comunitario.

La crisis actual del capitalismo agravada por la pandemia del COVID-19 está dando pauta para un debate sobre el futuro de la humanidad,

Este tiempo de recogimiento forzado es tiempo de reflexión y de conversión ecológica, tiempo de decidir qué tipo de Casa Común queremos para el futuro. Tenemos que crecer en solidaridad y en amor a todo lo que es creado, especialmente a los humanos, nuestros hermanos y hermanas. Seremos “el homo solidarius”, el principio de una nueva era, la era de la biocivilización, en la cual la vida en su diversidad tendrá centralidad y todo lo demás estará al servicio de ella. No habrá ECONOMIA sin ECOLOGIA. La vida vale por sí misma. Juntos en la Casa Común gozaremos de la alegre celebración de la vida. (Boff, 2020)

En este sentido, se puede decir que la economía social solidaria representa una propuesta con un creciente dinamismo que permite alentar la esperanza de ampliar el objeto de estudio de la ciencia de la economía, hoy restringida, en gran parte, por los supuestos individualistas del *homo economicus*.

Ahora bien, tal como se ha planteado no existe duda de que en algunas comunidades primitivas no se identifica el intercambio mercantil como forma (sistema) para el abastecimiento de los recursos necesarios para la subsistencia, tal y como se conoce en la economía moderna; más bien prevalecen relaciones de reciprocidad (Malinowsky) y/o el sistema de dones, dar, recibir y devolver (Mauss). Sin embargo, aun reconociendo que la racionalidad instrumental (del *homo economicus*) no prevalece en las sociedades primitivas, se podría plantear que por la evolución de estas comunidades llegarían al sistema de mercado y de los intercambios (ya sea por el trueque o vía precios)

en la economía de mercado, o (como podría ser mas aceptable) la expansión del capitalismo provocó que se convirtieran en economías de mercado capitalista. Ambos razonamientos llevan la idea de que la reciprocidad es característica de las sociedades primitivas, sociedades precapitalistas y que, con la instauración del capitalismo, de la economía de mercado, desaparecen o tienden a desaparecer.

Por lo anterior, es importante mostrar que, en las propias economías modernas, de mercado, existen relaciones de reciprocidad y de redistribución. Más aún, se ha dicho, siguiendo a Polanyi, que existen tres principios de integración, la reciprocidad, la redistribución y el intercambio mercantil, también se ha dicho que la racionalidad instrumental capitalista es la del *homo economicus*. Además, se ha evidenciado que en algunas economías primitivas el intercambio de productos se sustenta en la reciprocidad o sistema del don: dar, recibir y devolver. Sin embargo, es importante clarificar la distinción entre conceptos, sobre todo, entre reciprocidad como principio integrador de la conducta del *homo reciprocus* –equivalente al binomio intercambio mercantil como principio integrador y *homo economicus* como conducta de las personas participantes en la economía de mercado–. Se han destacado los principios y conducta del *homo reciprocus*, en lo que sigue se profundizará sobre el concepto de reciprocidad.

La literatura ha avanzado en formular una tipología respecto a la reciprocidad¹⁸. Sahlins ([1965] 1974), con base en los descubrimientos de Malinowski, propone tres tipos de reciprocidad: generalizada, equilibrada y negativa¹⁹.

La reciprocidad generalizada

se refiere a transacciones que pueden ser consideradas altruistas, transacciones que están en la línea de la ayuda prestada, y, si es posible y necesario, de la ayuda retribuida. El tipo ideal es lo que Malinowski llama «don puro». Otras denominaciones etnográficas son «compartimiento», «hospitalidad», «don libre», «ayuda» y «generosidad». Menos sociales, pero cercanas al mismo polo están los «deberes de parentesco», «los deberes del jefe» y el «nobleza obliga». (Sahlins, 1974, p. 211).

En este tipo la expectativa de reciprocidad es indefinida, ya que el valor y el tiempo de la reciprocidad no solo dependen del dador, sino de lo que éste pueda necesitar

¹⁸ Gouldner (1973) plantea que “una norma de reciprocidad, en su forma universal, realiza dos demandas mínimas interrelacionadas: (1) las personas deben ayudar a quienes lo ayudaron, y (2) las personas no deben injuriar a aquellos que la ayudaron”. (p. 104).

¹⁹ Temple (2003) desarrolla toda una teoría sobre la reciprocidad, en tres tomos, en donde plantea, retomando a Sahlins, una reciprocidad positiva, una reciprocidad simétrica y una reciprocidad negativa.

y cuando lo necesite y de lo que el receptor pueda pagar y cuando pueda hacerlo (Sahlins, 1974).

La reciprocidad equilibrada se refiere al intercambio directo

La reciprocidad equilibrada puede aplicarse con más aptitud a las transacciones que estipulan una retribución de valor o utilidad conmensurados dentro de un período finito y no muy largo. Gran parte del «intercambio de dádivas», muchos «pagos», (...) corresponde a este género de reciprocidad equilibrada. La reciprocidad equilibrada es menos «personal» que la reciprocidad generalizada. Según nuestro punto de vista es «más económica». Las partes se enfrentan como intereses económicos y sociales distintos. El aspecto material de la transacción es, por lo menos, tan importante como el social. (Sahlins, 1974, p. 213)

En este caso las relaciones personales se ven alteradas si no hay una reciprocidad en un tiempo limitado y con un sentido de equivalencia.

Por último, la tercera forma de reciprocidad,

La «reciprocidad negativa» es el intento de obtener algo a cambio de nada gozando de impunidad; entran aquí las distintas formas de apropiación, las transacciones iniciadas y dirigidas en vistas a una ventaja utilitaria neta. Los términos que se emplean en etnografía para señalar esta modalidad son «regateo», «trueque», «juego», «subterfugio», «robo» y otras variantes. (Sahlins, 1974, p. 213)

Esta reciprocidad estaría en el lado opuesto al de la reciprocidad generalizada²⁰.

La propuesta sobre la reciprocidad como categoría específica de intercambio con un continuum de formas, teniendo en un polo la reciprocidad generalizada –el don puro de Malinowski, para el cual es indecente e incluso antisocial exigir una contraparte– y en el otro la reciprocidad negativa –o sea la apropiación interesada, la obtención de un beneficio incluso sin dar nada–. Este continuum de reciprocidad estaría definido por los dos puntos extremos y por el medio, “la reciprocidad generalizada, el polo de solidaridad máxima; la reciprocidad equilibrada, el punto medio; por último, la reciprocidad negativa, el punto de no sociabilidad máxima. La reciprocidad generalizada es el ‘don puro’ de Malinowski. La reciprocidad negativa es el tipo de intercambio mas impersonal, en el sentido del ‘trueque’.” (Temple, 2003, pp. 95-96)

²⁰ Más allá del robo como una de las figuras destacadas de la reciprocidad negativa, otro ejemplo de ésta son las dádivas de las empresas mineras para la obtención de permisos para la explotación de recursos naturales.

Desde otro ángulo, es importante hacer una distinción entre las esferas del mercado, del Estado y la esfera doméstica (Godbout, 2003) para identificar si existen en la sociedad moderna relaciones de reciprocidad y qué características tienen, incluso, en comparación con las que se daban en las comunidades primitivas. La esfera doméstica es considerada como el espacio natural de la reciprocidad en la sociedad moderna, en la cual la “lealtad” constituye el principio de base. Este autor plantea que el mercado y el Estado pueden considerarse como las esferas de la socialidad secundarias y la esfera donde se constituyen los individuos biológicos en personas sociales, es decir, en la familia, en las relaciones de vecindad, de camaradería, de amistad –donde se establecen relaciones de persona a persona–, es la *socialidad primaria*. Es en esta esfera donde se encuentran “ocultas” las relaciones de reciprocidad, que permiten mantener los lazos sociales de las personas e implican un modo de circulación de bienes intrínsecamente diferente al intercambio mercantil.

Dentro de los lazos, los del parentesco, la familia y los amigos son los más importantes, son los que determinan, en gran medida, las relaciones de reciprocidad en lo que Godbout denomina la esfera doméstica, en la cual destaca la figura del regalo (el don).

1.1.5 Economía sustantiva y economía popular

En secciones anteriores se presentaron tanto los argumentos de los formalistas como los argumentos y críticas de los sustantivistas, donde destacan los razonamientos de Polanyi. Se ha visto que los planteamientos teóricos de la economía sustantiva se agrupan como sigue:

- 1) Realizan una crítica a la economía formal/neoclásica, fundamentalmente a la racionalidad económica, es decir, al *homo economicus*.
- 2) Contrario a una visión evolucionista y natural de la economía de mercado plantean que hay diferencias importantes entre las economías primitivas (y precapitalistas) con la economía capitalista de mercado.
- 3) Polanyi a partir de la economía sustantivista propone que se debe impulsar un re-encastamiento de la economía de mercado en la sociedad para así limitar el libre funcionamiento de los mercados y ponerle límites que eviten la destrucción de las personas y de la naturaleza.

En esta sección se exponen algunos de los planteamientos de la economía sustantiva para fortalecer el cuerpo teórico de la economía solidaria, destacando los de Laville y Coraggio.

Con base en la idea de que existen tres formas de integración social, reciprocidad, distribución e intercambio y que se pueden detectar movimientos o procesos de reencastamiento de la economía en la sociedad (Polanyi), Laville (2004) plantea por un lado, que la reducción del campo económico al sentido formal implicó una ruptura entre lo económico y lo social, entre la economía y la sociedad; asimismo, el sentido formal determina dos rasgos característicos de la economía moderna, la autonomización de la esfera económica asimilada al mercado –que implica la ocultación del sentido sustantivo– y la identificación del mercado a un mercado auto-regulador, lo que conduce a silenciar los cambios institucionales que fueron necesarios para que el predominio del mercado ocurra y las propias estructuras institucionales que lo hacen posible. Considerando lo anterior, y el hecho mismo que desde sus orígenes el capitalismo ha coexistido con otras formas de producción, el autor concluye que no existe un único modo de organización de la economía que sería la expresión de un orden natural, sino que existen un conjunto de formas de producción y distribución que coexisten, dando paso a una economía plural. Por otro lado, con referencia al proceso de reencastamiento plantea que

El encastramiento remite a la inscripción de la economía, así definida, en las reglas sociales, culturales, y políticas que rigen ciertas formas de producción y de circulación de bienes y servicios. En las sociedades precapitalistas los mercados están limitados y la mayoría de los fenómenos económicos están inscritos en normas e instituciones que los preceden y les dan forma. La economía moderna se distingue por una tendencia al desencastamiento. Pero, lo hemos dicho, esta tendencia, que perturba a la sociedad, genera una reacción que implica formas de reencastamiento. (Laville, J., 2012, p. 16)

Para impulsar un reencastamiento de la economía en la sociedad se requiere de un proceso de democratización de la economía para que se reconozcan las otras formas “no visibles” de hacer economía, ya que en las economías en que vivimos, el polo dominante es claramente el de la economía mercantil, pero junto a este, existe otro polo, “...se trata de la economía no mercantil, que corresponde a la economía en la que la distribución de los bienes y servicios depende de la redistribución. La redistribución es el principio según el cual la producción es entregada a una autoridad central cuya

responsabilidad es repartirla.” (Laville, 2012, p. 18-19). Al indagar sobre el principio de la redistribución en la época contemporánea apunta que:

La economía mercantil no ha podido realizar la promesa de armonía social que conllevaba. Al contrario, el desarrollo de la cuestión social pone en evidencia la necesidad de promover instituciones capaces de contrarrestar sus efectos destructivos. A través de la acción pública se moviliza, entonces, un principio económico distinto al mercado, la redistribución, del que surge el Estado social. Este confiere a los ciudadanos derechos individuales mediante los cuales se les otorga un seguro contra los riesgos sociales o una asistencia que constituye un último recurso para los más desfavorecidos. (Laville, 2012, p. 19)

Para Laville, entonces, frente a la economía mercantil se ha constituido una economía no mercantil, es decir, no basada en los principios del mercado, que enfrenta el problema de la tendencia a la destrucción de los trabajadores con base en el principio de la redistribución, del cual surge el Estado social. Tanto el principio del mercado como el de redistribución, esto es tanto en la economía mercantil como en la no mercantil, no niegan el uso del dinero. Sin embargo, señala Laville junto a éstas existen formas de economía no monetaria. El don y la reciprocidad que se establece en la relación entre grupos y personas mediante prestaciones que solo cobran sentido en la voluntad de manifestar y reforzar un vínculo social entre las partes. Tal y como se establece en el enfoque de la economía solidaria, es posible realizar un análisis de prácticas que recomponen las relaciones entre lo económico y lo social reconociendo la existencia de una economía tripolar, es decir una economía plural, considerando que la economía de mercado es un componente, pero no el único.

Por otro lado, Coraggio comparte con Laville la recuperación de los planteamientos de Polanyi con relación a que existen otros principios o formas de integración social en la economía capitalista. Sin embargo, a diferencia de Laville, Coraggio pone énfasis en un cuarto principio que Polanyi mencionó en algunos de sus textos pero que no lo recuperó con fuerza como el de intercambio, redistribución y reciprocidad. Es el principio de la administración doméstica²¹, pensando en las críticas

²¹ También se le conoce como economía de la casa o del hogar, o producción para el consumo. Este principio implica un encastramiento de lo económico en las relaciones primarias de sociabilidad, ya que las relaciones de parentesco, comunidad, u otras similares, se constituyen como relaciones de producción y distribución.

que se han lanzado al concepto, Coraggio (2009) apunta que en las sociedades capitalistas “... la reproducción de la fuerza de trabajo no se daría sin esa forma de institucionalización de la obtención del sustento. Incluso el principio de autosuficiencia puede llegar a tener una escala societal. El proteccionismo es una forma de asegurar un grado de autarquía con la pretensión de, justamente, proteger/estabilizar a la sociedad”. (p. 8)

Más aun, ante la idea de que en la sociedad moderna la actividad económica está irremediablemente encuadrada en un sistema de división social del trabajo donde predomina el principio de mercado con presencia subordinada de la reciprocidad y la redistribución, siendo la autosuficiencia un resabio marginal sin significación social, Coraggio apunta:

Esta idea sería empíricamente problemática y claramente no aceptable en América Latina, por la abrumadora evidencia de que, aún en la actualidad, una parte sustantiva del sustento de las mayorías se logra a través de la economía doméstica productora de bienes y servicios necesarios, no sólo en zonas rurales (campesinado, pequeña producción agropecuaria, comunidades indígenas) sino en las ciudades. (Coraggio, 2009, p. 8)

El autor apunta también que en el futuro no tenemos que preocuparnos de que las relaciones capitalistas subsuman todas las actividades económicas, ya que las tendencias empíricas apuntan a que en la nueva etapa de desarrollo tecnológico el sistema apenas podrá integrar a una fracción de la población económicamente activa, con la consecuente ampliación de las formas no mercantiles de trabajo.

En otro trabajo Coraggio citando a Lisboa de Melo, señala que

...el programa de la Economía Social y Solidaria supone reconocer como base material de última instancia el principio de producción humana para el autoconsumo, desarrollar (complejizar) a partir de la economía popular y la economía pública las prácticas cooperativas, comunitarias y solidarias, (...), ganar autonomía respecto a la dirección del capital y desarrollar la capacidad de regular procesos ciegos como el mercado monopolista o el competitivo autorregulado, asumiendo como objetivo estratégico la reproducción ampliada de la vida de todos y todas. (Coraggio, 2014, p. 28)

1.2 LA ECONOMÍA POPULAR: GÉNESIS, DEFINICIONES Y SIGNIFICADOS

Después de la crisis de la deuda de 1982 en América Latina y los impactos que las políticas de ajuste estructural y estabilización generaron en las economías, así como las reformas estructurales orientadas a la implantación del modelo de acumulación neoliberal desembocaron en el aumento del desempleo y la pobreza, cambiando el paisaje de las ciudades, ahora se percibe una gran cantidad de jóvenes, niños y adultos ante el desafío de inventar cualquier actividad para sobrevivir. En este contexto re-emergen actividades económicas realizadas por los que fueron excluidos del mercado de trabajo, ya sea porque fueron despedidos o que no pudieron incorporarse como asalariados, o también por aquellos que por sus bajos salarios buscan en el autoempleo complementar sus ingresos para vivir. Además de las cooperativas de consumo y de producción comunitaria, se observa un gran número de pequeñas unidades económicas, locales/puestos de los mercados populares, puestos de perros-calientes, de frutas, de aguas, de tortas, de tacos etc.²² organizados familiarmente o en grupos de dos o tres socios. Los actores de la economía popular organizan sus emprendimientos, individual o asociativamente, contando con su propia fuerza de trabajo (Sarria y Tiriba, 2003). El concepto que más se utiliza hasta la fecha para referirse a estas actividades es el de sector informal.

Aun cuando muchas de estas actividades, las más tradicionales, anteceden a la economía capitalista, las actividades de la economía popular cada vez son más notorias para economistas y científicos sociales toda vez que en el mismo contexto de un patrón de acumulación no centrado en el trabajo asalariado –que ha tenido como resultado un crecimiento del desempleo y la exclusión de gran parte de la población de los mercados de trabajo, crecimiento de la pobreza y la precarización de la fuerza laboral–, proliferan estrategias individuales y colectivas de sobrevivencia.

En muchos casos estas actividades de sobrevivencia lograron desarrollar una capacidad de resistencia y comportamiento contra-hegemónico, proponiéndose como propósito hacer más incomoda la reproducción del capitalismo, otros tantos se han quedado en la adaptación y la convivencia con el sistema capitalista.

²² En las grandes ciudades de México (y de América Latina), en la década perdida de los ochenta, hay una explosión del comercio ambulante. A lo largo de las últimas tres décadas, sobre todo en las crisis económicas, una proliferación de tienditas, de comercio ambulante, como son: puestos en la calle de venta de tacos, de hog dogs, de chalupas, de tamales, esquites y elotes, de jugos de frutas y aguas frescas, etc.

Este fenómeno social se convirtió en objeto de análisis y estudio de numerosos teóricos y pensadores, así desde la observación de la realidad cambiante en las cuales estas prácticas se desenvuelven, dando inicio a un proceso de creación científica centrada en la crítica al capitalismo y en la búsqueda de una racionalidad diferente a la racionalidad capitalista que se constituye alrededor de los valores de reciprocidad, ayuda mutua, igualdad y solidaridad. Uno de estos enfoques es precisamente la economía popular.

1.2.1 Sector informal o economía popular

En esta sección se verá qué relación tiene la economía popular con el sector informal de la economía, que es otro concepto para tratar de explicar el mismo fenómeno por parte de estudiosos y organizaciones vinculadas al análisis del trabajo a escala internacional. Primero, se presenta el origen del concepto de sector informal y su desarrollo, después se señalan sus limitaciones y las ventajas de la teoría de la economía popular.

La Organización Internacional del Trabajo (OIT) en el año 1972 en un informe sobre el trabajo introduce el concepto de sector informal, el cual estaría conformado por todas las actividades no reconocidas en el sector formal, tomando como base un estudio sobre el mercado laboral en Kenia²³, un país del tercer mundo (OIT, 1972). La OIT reconoce que el problema del empleo en los países subdesarrollados no se traduce en desempleo como en los países desarrollados, sino en ocupaciones con bajos ingresos que apenas alcanzan para la sobrevivencia. Los cambios en la estructura ocupacional con la “aparición” de empleos o trabajos atípicos llevó a la OIT a reconocer la existencia de un sector informal en la economía que se alejaba del sector formal conocido hasta entonces, en el cual predominan los trabajadores asalariados.

Más adelante, al tomar en cuenta que en el sector formal existían empleos, sin seguridad social, sin derechos laborales y con bajos ingresos, características similares a lo que tienen los trabajadores del sector informal, se pone atención en el tipo de empleo y no solo en las actividades económicas, se incorpora entonces el concepto de empleo informal. Al analizar el mercado de trabajo, sobre todo en los noventa, en el contexto de la globalización y del patrón de acumulación neoliberal, se observan otros elementos de desprotección del trabajo en empresas perfectamente establecidas y por tanto vinculadas

²³ El Informe de la OIT (1972) se basa, a su vez, en un trabajo de Hart (1971) en Ghana, en el cual se introduce el concepto sector informal para referirse a las actividades de bajos ingresos, en Acra capital de Ghana, de inmigrantes no cualificados procedentes del norte de Ghana que no podían encontrar empleo asalariado.

a los procesos productivos del sector formal, y que no obstante pagan “por fuera de nómina”, básicamente para eludir las contribuciones patronales a la seguridad social de instituciones privadas o públicas, situación que es posible encontrar en cualquier tamaño de unidad económica o sector de actividad económica, esto es, no sólo se dan en las micro y pequeñas empresas.

Al continuar el debate sobre el alcance y limitaciones del “sector informal” en el año 2002 la OIT incorpora el concepto de *economía informal* para referirse a un grupo de actividades económicas cada vez más diverso y creciente que tanto en las esferas urbanas como en las rurales operan de manera informal²⁴. El debate en torno a la economía informal erigió tres corrientes:

Primera. La dual-estructuralista, representada por el Programa Regional del Empleo para América Latina (PREALC), la OIT y varios investigadores vinculados a estas organizaciones. Tokman (1978, 1987, y 2011), Klein (1984); Klein y Tokman (1988) ponen atención en el excedente de trabajo que no puede absorber el sector formal o moderno, y que se observa desde el proceso de industrialización por sustitución de importaciones²⁵. Utilizando como unidad de análisis las pequeñas unidades productivas informales, la OIT y el PREALC consideraban como parte del sector informal urbano (SIU) aquellas empresas que cumplían tres condiciones: i) el solapamiento entre el capital y el trabajo; ii) la inserción en mercados de competencia perfecta; iii) y el incumplimiento de las regulaciones laborales.

A raíz de la crisis de la deuda se registra una explosión de trabajos atípicos fuera del sector moderno, por ello los investigadores vinculados con OIT e influenciados por el pensamiento cepalino retoman los conceptos de heterogeneidad estructural, estructura ocupacional heterogénea para explicar la diversidad de tipos de trabajo que se están generando “fuera” del sector formal. Tokman (1987) apunta como causas del crecimiento del sector informal a las altas tasas de crecimiento de la población y al lento ritmo de crecimiento del sector industrial. En el PREALC se identificaban como causas de la imposibilidad de absorción de la fuerza de trabajo:

²⁴ Desde el principio se abrió el debate en torno al concepto de sector informal y una década después se habla de economía informal. Sin embargo, en el terreno de la medición de las diferentes formas que adquiere el trabajo, la OIT continuó con la idea de que el trabajo informal se componía del trabajo del sector informal más el empleo informal del sector formal.

²⁵ Una parte de esos “excedentes” de trabajo, son la fuente del hombre marginal y de la teoría de la marginalidad, arriba referida.

a) la orientación de la producción hacia un mercado de bienes reducido, lo que remitía a la conocida tesis de la estrechez del mercado interno; b) el contexto de transnacionalización en el cual acontecía tal proceso industrializador, lo que implicaba la imposición del tipo de bienes a producir y de la tecnología a utilizar y c) el progreso técnico que caracterizaba tal proceso, ya que ahorra más mano de obra que capital (Souza y Tokman, citado en Pérez Sainz, 1991, p. 21).

Para Tokman los efectos del progreso tecnológico y su aplicación en América Latina son una de las causas del incremento del sector informal ya que

El excedente relativo de fuerza de trabajo al no encontrar trabajo en los sectores modernos genera sus propias formas de ocupación. Las mismas están en parte determinadas por la escasa o nula dotación de capital tanto físico como humano que posee este grupo de la población, lo que, en definitiva, resulta en actividades productivas poco tecnificadas, de reducido tamaño sin mayores requerimientos de capital, con limitada división del trabajo y escasa diferenciación en la propiedad de los medios de producción. Asimismo, las mismas tienden a concentrarse en mercados de acceso más fácil, lo que resulta en que el ingreso medio sea la variable de ajuste ante cambios en la ocupación. (Tokman, 1987, p. 11)

Desde la perspectiva cepalina la visión dualista inicial se transforma en una de integración estructural, esto es, se considera que el sector informal se encuentra en una relación de subordinación al sector formal y que en última instancia el crecimiento del primero depende de lo que pase en el segundo.

La propuesta de esta corriente para “resolver” el problema de la informalidad y convertir el trabajo informal en trabajo decente es avanzar en políticas de formalización del trabajo (Tokman, 2011), y/o promover políticas para transformar el trabajo precario en trabajo decente (Rodgers, 2002) y (OIT, 2012).

Segunda corriente. La legalista o neoliberal, cuyo exponente más destacado es Hernando de Soto, plantea que la informalidad era una respuesta espontánea de miles de personas menospreciadas por un sistema económico y legal que los dejaba fuera de la ley; identificaba en los sectores populares informales una energía empresarial similar a los emprendedores innovadores de Schumpeter; las empresas informales representaban la irrupción de las fuerzas del mercado en una economía aprisionada por el Estado (Ludmer, 2019). La noción de informalidad que utilizan es un término creado con base en la observación empírica del fenómeno. “La informalidad no es tampoco un sector preciso ni

estático de la sociedad, sino una sombra en penumbra que tiene una larga frontera con el mundo legal y donde los individuos se refugian cuando los costos de cumplir las leyes exceden sus beneficios” (De Soto, 1986: 13).

En este enfoque el sector informal se explica por el conjunto de normas establecidas por el Estado, que –desde el enfoque legalista– son características de un Estado mercantilista, pero no del Estado capitalista moderno. “La tesis central es clara. Hay que reducir la trama burocrática estatal para aumentar la eficiencia y dejar libertad al potencial creativo de las actividades del sector informal.” (De Soto, citado por Cortés, 2001, p. 126).

Esta corriente propone, para superar la problemática, reducir impuestos y minimizar la burocracia estatal con el propósito de simplificar los requisitos y las condiciones que debían cumplir las empresas para registrarse, para formalizarse.

Tercera corriente. La neomarxista, en contraste con los planteamientos legalistas y dualistas, desarrolla la perspectiva de la funcionalidad del sector informal a las empresas (formales) de la economía capitalista, sobre todo para reducir el costo de reproducción de la fuerza de trabajo. Este enfoque pone atención, por un lado, al proceso de descentralización de la producción de las grandes empresas a escala mundial y nacional y a los procesos de subcontratación de productos y de mano de obra.

Los mecanismos de subcontratación y el uso de trabajo ocasional desempeñan un papel significativo en muchos sectores industriales, pero principalmente en aquellos que se encuentran sujetos a un alto grado de fluctuación y que emplean grandes proporciones de trabajadores no calificados y semicalificados. La flexibilidad de los contratos y despidos y los bajos costos del trabajo son de gran importancia para tales industrias. (Portes y Benton, 1987, p. 123)

En efecto los procesos de subcontratación (outsourcing) son promovidos en el contexto de los procesos de flexibilización laboral a través de reformas laborales que permiten mayores posibilidades de evasión de las obligaciones laborales.

(...) la funcionalidad del sector informal únicamente como medio para reducir los costos de producción asociados a la gestión de la mano de obra y para evitar los riesgos inherentes a determinados mercados de factores o de productos. En determinados contextos socioeconómicos, la subcontratación de las pequeñas empresas familiares o el recurso a trabajadores bajo la forma de contratos que en realidad son formas encubiertas de salarización, constituirían para las firmas

estrategias tendientes a eludir las cargas sociales. Al mismo tiempo, la existencia de este sector permite mantener bajos salarios en las empresas modernas. (Cartaya, 1987, p. 10).

Así, para este enfoque la existencia del sector informal permite disminuir el trabajo en las empresas modernas que promueven reformas o cambios para incorporar la flexibilidad del trabajo y la incorporación de contratos de subcontratación. Más aún, lo que no se puede realizar directamente en las empresas se lleva a cabo por la vía del sistema global, ya que el costo de subsistencia de los trabajadores²⁶ –y con ello una apropiación de plustrabajo por parte de las empresas modernas– disminuye la masa salarial que pagan las empresas capitalistas formales. (Portes y Walton, citado en Pérez Sainz 1991)

Mas allá de las tres corrientes o enfoques reconocidos antes vistos, en el debate con De Soto, a propósito de la informalidad, Manfred planteo que el trabajo atípico o informal genera un comportamiento contra hegemónico a las racionalidades económicas dominantes.

Se detecta en muchos sectores que, de alguna manera, tienen más capacidad de auto reproducirse a través del tiempo, porque funcionan básicamente no con una racionalidad económica competitiva sino con una racionalidad económica solidaria, donde hay interesantísimos mecanismos de apoyo mutuo, de protección recíproca, en que, aparte de vender, se cuidan los niños en las familias, se organizan juegos en la población, construyen su vivienda, es decir, el trabajo constituye un eje que atraviesa toda la vida de esos grupos. Y no es simplemente un empleo al que uno va en un momento para después regresar a su casa. Se ha producido un proceso integral. (Manfred, 1988, p.12)

Como puede apreciarse la visión de Manfred coincide con los planteamientos referentes a la racionalidad económica solidaria del paradigma de la economía popular y solidaria.

Ahora bien, se puede plantear que la teoría que abordó un proceso similar al de la informalidad durante la acumulación por sustitución de importaciones fue la teoría de la

²⁶ Portes y Walton (1981) plantean que el costo de reproducción de la fuerza de trabajo incluye dos costos: el *costo teórico de subsistencia* que supone que la totalidad del valor de las necesidades debe adquirirse como mercancías; y el *costo real de subsistencia* que incluye tanto los servicios y bienes producidos en el propio hogar como aquellos adquiridos por mecanismo informales. La diferencia entre ambos costos constituye la cantidad de plustrabajo extraída al sector informal, y ésta es mayor en la periferia que en los países centrales.

marginalidad, o en su caso el hombre marginal²⁷ que es (era) aquel que proviene del campo y no se puede incorporar al sector moderno, debido fundamentalmente a su poca capacitación para desarrollar actividades en el sector industrial en donde se requiere mano de obra con cierto grado de cualificación (Cortés, 2001); pero sobre todo debido a sus limitaciones “culturales” (Germani, 1973). Así, el concepto de marginalidad se utilizó para designar a las masas que poblaron las periferias de las grandes ciudades latinoamericanas, que no pudieron incorporarse a los mercados de trabajo del llamado sector moderno capitalista; se encontraban, entonces, en la marginalidad. Con ciertas diferencias este concepto fue incorporado en diversos estudios que se ubican en una de las tres corrientes de pensamiento económico de la época, los modernistas²⁸, los desarrollistas y los dependentistas²⁹. “A pesar de las diferencias y las posiciones muchas veces antagónicas, todos perciben la existencia de un sector de la sociedad cuya integración al sector moderno se produce con dificultades. La exclusión, transitoria o permanente, de importantes sectores de la sociedad, permite reconocer un espacio común de discusión, el espacio de la marginalidad.” (Saraví, 1996, p. 437).

Con relación al concepto de marginalidad, se deben distinguir al menos dos enfoques, la primera que está vinculada con la teoría de la modernización, cuyos principales exponentes en América Latina son Gino Germani y el Centro de Desarrollo Social de América Latina (DESAL). Para Germani “... la marginalidad constituye una de las perspectivas desde las cuales puede abordarse la problemática de la modernización, de los aspectos sociales y humanos del desarrollo y de la problemática generada por los contrastantes modelos de procesos sociales y sociedades que se proponen como respuesta

²⁷ Término usado por la escuela de Chicago para referirse al hombre que viene del campo y, sobre todo, al migrante que no está capacitado para realizar las actividades de la ciudad, no se adapta o tarda mucho en adaptarse a la vida de la ciudad. Resalta entonces que hay un aspecto que involucra el campo cultural, además del social y del económico.

²⁸ Para esta corriente el problema de los marginales era su falta de participación pasiva y activa en los beneficios que daba la ciudad, en empleo, alimentación, vivienda, educación, salud, transporte, recreación. “Como se trataba de grandes masas sociales que abandonaban el campo y llegaban a un nuevo hábitat, y por carecer de empleos institucionalizados, se consideró que otro rasgo que definía a los marginales era su desorganización interna.” (Alba y Kruijt, 1995, p. 5)

²⁹ Si para los teóricos de la modernización el problema de la marginalidad descansaba en las características individuales, culturales y psicosociales de los pobres, para los dependentistas el problema deberá buscarse en “la incapacidad del sistema productivo para incorporar a la masa de migrantes desocupados. Más aún, la marginalidad sería la consecuencia inherente a la expansión de los sistemas productivos de la periferia como resultado de su dependencia de los países capitalistas centrales. Esta perspectiva analítica, también dualista, al concebir un polo capitalista dominante y otro sector marginal, era completamente distinta a la anterior, y por lo tanto también lo eran sus consecuencias políticas”. (Alba y Kruijt, 1995, p. 5)

o solución a los problemas del mundo contemporáneo, tanto en sus áreas centrales como, y sobre todo, en las periféricas.” (Germani citado en Defino, 2012, p. 21).

“Así, lo que da lugar a la marginalidad es el carácter asincrónico de los procesos de transición entre los estadios de desarrollo. Es esta asincronicidad en el transcurso de la modernización la que generaría marginalidad. Si bien Germani no dejó de lado la perspectiva estructural, específicamente sobre la temática de la marginalidad es el factor normativo-cultural el que juega un rol determinante.” (Delfino, 2012, p. 21).

El otro enfoque se plantea desde la corriente de los dependientistas, destacando el concepto de la masa marginal de Nun (1969) y el “polo marginal” de Quijano. Nun (1969) se basa en la teoría del “ejército industrial de reserva” y en la de “superpoblación relativa” de Marx, para distinguir entre uno y otro. A partir de esa distinción plantea que la masa marginal está conformada por una población que ya no le es funcional a los procesos de acumulación de capital por sustitución de importaciones, ya no funciona como ejército industrial de reserva, es una población sobrante, es una masa marginal. En tanto Quijano (1973) por su lado, también estaba contra la teoría dual de la modernización que planteaba que la marginalidad observada en las periferias de las grandes ciudades era producto de la incapacidad de ciertos grupos de personas para adaptarse a la modernización/industrialización, y que dicha situación cambiaría por la propia dinámica del crecimiento económico al incorporar más empleo. Por el contrario, Quijano planteó que los marginales están ausentes de los principales centros productivos y por lo tanto no cumplen una función central ni como reserva de trabajo, y que. “... se puede caracterizar como ‘polo marginal’ de la economía global las actividades y relaciones económicas en que ellos participan” (Quijano, 1973, p. 143). Mas aún, este autor sostiene que ese proceso ocurre en todo el orden capitalista mundial,

Pero sobre todo en las áreas donde la heterogeneidad histórico estructural es más acusada, por el nivel ‘subdesarrollado’ del capital. En tal perspectiva, el continuado crecimiento de una población sin empleo e ingresos salariales estables no proviene del pasaje de una sociedad tradicional a otra moderna. (...) cuyos efectos sobre la población trabajadora se ejercen en todo el universo capitalista, pero que se agravan en las condiciones de una sociedad ‘dependiente’. (Quijano, 1998, p. 68).

Como puede observarse, existen planteamientos similares respecto a las causas y las características de la marginalidad con los de la informalidad, en ese sentido se dice que la primera es el concepto predecesor de la segunda (Pérez Sainz, 1991; Saraví, 1996;

Cortés y Alonso) incluso, algunos autores como Lichtensztein, (1977) y Lomnitz³⁰ (1978) usan los dos términos como sinónimos, es decir, aparentemente manifiestan una confusión conceptual o no detectan la ruptura en el significado de los conceptos. Precisamente en el debate sobre el propio concepto de sector formal y de economía informal, se aclaran las características de la informalidad como producto del propio proceso de acumulación de capital, es decir, como incapacidad del “sector formal” para absorber la mano de obra “sobrante” en las ciudades.

La discusión sobre el nombre con que se le puede identificar a un fenómeno nuevo de la realidad, el sentido de la terminología, adquiere relevancia debido a que no solo incluye la definición del concepto, sino también una valoración del fenómeno en términos culturales e ideológicos. Razeto (1993) señala, por ejemplo, que la “economía informal” tiene una connotación negativa, ya que destaca el hecho de que muchas de esas actividades se encuentran en una situación jurídica e impositiva irregular, y el hecho de que mediante ciertas políticas pudieran formalizarse, no implicaría la reducción automática o de facto de la actividad económica de los grupos populares.

Para referirnos al mismo fenómeno, dice el autor, es más adecuado el término economía popular, “en cuanto las formas y sectores económicos deben ser identificados por alguna cualidad inherente a su propio modo de ser y, más específicamente, a partir de los sujetos que los organizan, que en este caso son precisamente los grupos sociales más pobres que se acostumbra a identificar como ‘populares’” (Razeto, 1993). Se trataría entonces, como dicen Sarria y Tiriba (2003), de analizar el sentido y la racionalidad de los emprendimientos económicos gestionados por los trabajadores. El análisis de esas prácticas populares, no como “economía informal”, sino como economía popular, ha permitido dar un nuevo significado a las propias prácticas, permitiendo que la economía popular se convirtiera en un medio muy potente para oponer resistencia a la exclusión política, cultural y social del mundo popular y su precaria existencia.

Las actividades de la economía popular en las zonas urbanas no solo corresponden al sector tradicional –atrasado, con resabios de formas de producción precapitalistas– desvinculado de la economía capitalista, son producto de la incapacidad de ésta para dar empleo a la fuerza de trabajo, que proviene del campo y también de la ciudad, es

³⁰ Esta autora claramente los usa como sinónimo, pero no por una confusión, sino porque la investigación que realizó en barrios de la ciudad de México (1975) durante los setenta le revelaron que no había alguna diferencia significativa en las masas de población consideradas como del sector informal, de las masas llamadas marginales.

población que ha nacido en la ciudad y se incorpora como población económicamente activa que busca empleo. Además, una parte son trabajadores que han sido despedidos, principalmente del sector industrial, debido a la crisis del modelo de acumulación por sustitución de importaciones y por la instrumentación del patrón neoliberal que ocupa proporcionalmente menos fuerza laboral.

Tokman (1987) señala que es el progreso tecnológico y las tasas de crecimiento de la población las causas de la explosión de las actividades del sector informal recupera el concepto de heterogeneidad estructural para señalar la diversidad de los mercados de trabajo, no obstante, prevalece su visión del sector moderno más dinámico de altas tasas de productividad, mejores salarios, frente a un sector tradicional de más bajos niveles de productividad y salarios, con bajos montos de capital, etc. Ante estos planteamientos es correcta la crítica que hacen desde otro enfoque, Portes y Benton (1987) al señalar que varias de las actividades del sector informal (economía popular) obedecen a procesos de reestructuración productiva de las empresas nacionales y transnacionales que promueven la flexibilidad del trabajo, hacia el interior y hacia el exterior, provocando verdaderos procesos de precarización del trabajo. Se puede agregar que la explicación de Tokman sobre las causas del crecimiento del sector informal es limitado ya que no contempla todos los factores, destacando el impacto que tiene el proceso de apertura externa sobre la dinámica de las actividades productivas, del PIB en general y que desciende, como ya se dijo, de tasas de más del 6 por ciento al 2.4 por ciento en el periodo neoliberal o crecimiento cero en la década perdida.

Otra de las deficiencias del concepto de economía informal, es incorporar como empleo informal tanto al empleo precario del sector capitalista como al empleo precario externo a dicho sector, perdiendo, entonces su capacidad analítica. En este sentido el concepto de trabajo precario, visto como proceso de precarización en la economía capitalista tiene mayor capacidad explicativa, ya que permite diferenciar el trabajo precario en dicha economía de las condiciones “precarias” de los trabajadores de la economía popular. Como señala De la Garza:

utilizar el concepto de informalidad para estas nuevas relaciones de producción precarias en el capitalismo avanzado no resulta procedente, porque más que esta supuesta informalidad se trata de una nueva formalidad precarizante. Es decir, ninguno de los trabajos mencionados como nueva informalidad se puede comparar con el del asalariado en los negocios micro. Por el contrario, las nuevas relaciones

sociales de producción precarias en las empresas modernas si están formalizadas, pero su formalización no corresponde a los códigos del trabajo hechos para otras condiciones de cierto auge del capitalismo y organizaciones obreras fuertes. (De la Garza, 2017, p. 64)

Como señala este autor si al final la economía informal se refiere al estudio del empleo informal hubiese bastado realizar el estudio del trabajo en condición de informalidad en todos los sectores, sin hacer la distinción del sector informal.

Por su lado Coraggio (1994) señala que la economía informal, más allá de reconocer la existencia y su asociación con los pobres y con los sectores populares, frente a éstas teorías, plantea la posibilidad de la construcción de una economía popular a partir de

una matriz de actividades económicas cuyos agentes son los trabajadores del campo y la ciudad dependientes o independientes, precarios o modernos, propietarios o no propietarios, manuales o intelectuales. Esta propuesta implica no idealizar ni valores ni prácticas populares actuales, ni poner como punto de referencia la modernidad capitalista. No supone la desconexión del mercado capitalista ni se ve como fase para integrarse a él en plenitud. Es una propuesta abierta, en tanto no prefigura de manera definitiva qué actividades, qué relaciones, qué valores, constituirán esa economía popular. (Coraggio, 1994, p. 126)

Explícitamente el autor reconoce que la economía popular no supone la desconexión del mercado capitalista, pero tampoco se ve como una fase para integrarse plenamente³¹. En este sentido plantea la expansión y consolidación de la economía popular diferente a la economía empresarial capitalista y a la economía pública.

En el debate establecido con la visión de la economía informal se puede sostener que, si bien es cierto la economía popular –que se expande y “fortalece” desde fines del siglo XX en el contexto del patrón de acumulación neoliberal– no tiene las características típicas de la producción capitalista que produce para el intercambio y obtención de ganancia –y a pesar de que por diferentes mecanismos tiene una relación subordinada o de subsunción al sistema capitalista–, la economía popular funciona con una racionalidad diferente a la racionalidad económica capitalista debido a que los trabajadores tienen la

³¹ La formalización/legalización propuesta por los investigadores vinculados a la OIT y a la CEPAL no desaparece las actividades de la economía popular, es decir, no desaparece ni los pequeños emprendimientos ni el trabajo por cuenta propia, que son dos de los principales grupos de la economía popular.

posesión y/o propiedad, individual o asociativa de los medios de producción, por lo cual a diferencia de la utilización y apropiación de trabajo ajeno, el principio es la utilización de la propia fuerza de trabajo para garantizar no solo la subsistencia inmediata, sino también producir un excedente que pueda ser cambiado en el mercado de la pequeña producción mercantil, por otros valores de uso, para lo cual concurre también al mercado de intercambio.

1.2.2 Génesis de la economía popular

La indagación sobre los orígenes de la economía popular como un concepto que intenta explicar los cambios importantes en la economía a partir de la crisis capitalista de los años setenta a escala mundial y de los ochenta en América Latina, ha identificado a cuatro pioneros en América Latina, Razeto (1983 y 1993), Coraggio (1992, 1993 y 1994), Núñez (1995 [2007]) y Boltvinik (1990)³²; los cuatro identifican la expansión de las actividades de la economía popular como consecuencia de las limitaciones y crisis del sistema capitalista, además, Razeto y Coraggio contraponen dicho concepto al de economía informal de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), Núñez la relaciona con la crisis del socialismo realmente existente que identifica como un socialismo de Estado y Boltvinik apunta que durante la década perdida jugó un papel de colchón o amortiguador del desempleo y de la pobreza en América Latina.

Núñez (1995 [2007]) explícitamente ubica la extensión del trabajo por cuenta propia, sustento de la economía popular, como consecuencia de la crisis capitalista de la década de los ochenta en América Latina, cuando no solo se desechan y/o debilitan las funciones internas y reguladoras del Estado, sino que se excluye del mercado a la fuerza de trabajo y en ese sentido se desmercantiliza³³, se destruyen los muros y fronteras nacionales para dar paso a la apertura de las economías y a los procesos de globalización de los grandes monopolios transnacionales que acaba con los últimos reductos del

³² Cabe advertir que si bien se retoman muchos de los planteamientos de estos autores que se consideran como pioneros, proceden de las características de sus respectivos países, su objeto de análisis directo, y que no se pueden generalizar a todos los países de América Latina.

³³ Este término, al igual que el utilizado por Esping-Andersen referido al papel del Estado de bienestar, se refiere también a que el salario de la fuerza de trabajo ya no pasa por el mercado, por la oferta y la demanda, por ello se desmercantiliza; no obstante, hacen alusión a dos aspectos diferentes. Núñez da cuenta del proceso de expulsión de los trabajadores de los mercados de trabajo y de la irrelevancia del “ejercicio industrial de reserva” en la determinación de los salarios de los trabajadores ocupados, en tanto, Esping-Andersen se refiere a que a través de la seguridad social, mediada o negociada y sobre todo del seguro del desempleo, la determinación de los salarios ya no dependía de los mercados de trabajo.

proteccionismo, iniciando el nuevo modelo de acumulación conocido como neoliberalismo.

Después de señalar que con el avance del capitalismo industrial el trabajo por cuenta propia pierde su peso y presencia, Núñez destaca que en la crisis del sistema capitalista de los setenta reaparece bajo nuevas formas y este tipo de trabajo es la base sobre la que se levanta hoy en día la economía popular y su tendencia asociativa y autogestionaria.

Razeto (1993) por su parte señala que la aparición de actividades económicas que constituyen la economía popular no son un fenómeno coyuntural, sino que obedece a cambios profundos, cambios de carácter estructural, que no solo afectan a América Latina, sino en cierto modo a todo el mundo, destacan tres cambios en las economías avanzadas que impactan sobre los países de América Latina; el primero se refiere a la concentración de las finanzas, producción y comercio en las grandes empresas transnacionales, que son las que abastecen en buena parte el consumo de los países de América Latina; el segundo, es la competencia entre las grandes potencias –Estados Unidos, Unión Europea y Japón (ahora diríamos y China)- por el control de los mercados, que se desenvuelve sin que nuestros países sean otra cosa que los territorios de la confrontación; el tercer cambio se relaciona con las aceleradas innovaciones tecnológicas, la informática, la robótica, la bio-ingeniería, la revolución verde, etc., que constituyen la denominada tercera "revolución científico-tecnológica" que se extiende por todas las actividades productivas y los servicios, y que está impactando las formas de trabajo, disminuyendo y alterando los requerimientos de fuerza de trabajo en las actividades económicas típicamente capitalistas.

Estos procesos impactan la realidad económica, política y social en América Latina y tienen, desde el punto de vista de Razeto (1993) al menos dos efectos principales: el primero es sobre el proceso de modernización productiva que se llevó a cabo parcialmente con el fin de insertarse en los mercados mundiales, debido a que solo algunas actividades económicas y algunos sectores sociales y laborales pudieron alcanzar niveles tecnológicos y de productividad para competir en los mercados mundiales.

El segundo efecto relacionado con la reestructuración de los mercados internacionales es la crisis fiscal del Estado ocasionada, en parte, porque los mismos procesos de modernización parcial de la sociedad y la economía exigen “la modernización del Estado respecto a sus sistemas administrativos, a los servicios de salud y educación,

a sus aparatos y equipamiento militar y policial, etc. y exigen que las empresas que controla destinen también crecientes recursos a su modernización tecnológica. Se llega así a una situación de desfinanciamiento del sector público, que conduce a desequilibrios macroeconómicos de consideración” (Razeto, 1993, p. 7), sin que el Estado tenga capacidad de maniobra para corregirlos. La carencia de recursos financieros y el control estricto de las finanzas públicas se tradujo en reducciones drásticas del gasto público y por ende del propio crecimiento económico.

Coraggio (1994) por su lado, incorpora a la discusión de los sectores populares, tanto el asunto del “ejército industrial de reserva” de la corriente marxista, como del sujeto revolucionario y el papel que juegan, tanto en la sociedad como en la transformación social, dichos sectores populares. Con base en una crítica de la visión de la sociedad en clases sociales, y la duda sobre la polarización de la sociedad en dos clases antagónicas, el autor propone la hipótesis de que

estamos viviendo un período de revolución de las estructuras sociales, que se caracteriza por las tendencias a la dualización socioeconómica, resultantes del predominio de las tendencias a la exclusión por sobre las tendencias a la integración económica por parte del capital. Esta exclusión sería tanto de los mercados de trabajo, de medios de producción, de bienes de consumo –que se tornan inaccesibles–, como de los mecanismos de compensación social que caracterizaron al Estado de bienestar, y por un período significativo (...) no se manifestarían tendencias opuestas, sobre todo en los países que hoy constituyen la periferia capitalista. (Coraggio, 1994, p. 126)

En un texto más reciente, Coraggio (2018)³⁴ señala que las economías de América Latina han experimentado un proceso deforme e incompleto de acumulación de capital³⁵, con ausencia de un desarrollo integral de las fuerzas productivas, con una industrialización trunca, con una competitividad espuria, basada en mano de obra barata y la sobreexplotación de los recursos naturales; todo ello ha tenido como resultado la polarización social y la profundización de la heterogeneidad estructural, económica y

³⁴ Una actualización del autor sobre su concepción de la economía popular. En el cual también incorpora un análisis de los gobiernos nacional-populares de América del Sur.

³⁵ Queriendo subrayar el hecho de que el proceso de acumulación de capital en América Latina es incompleto porque solo se especializa en ciertos sectores y ramas no competitivas con los países desarrollados y deforme porque depende de los flujos internacionales de capital, dependiendo entonces de las estrategias de las empresas transnacionales. Se hace referencia al proceso de industrialización por sustitución de importaciones, el cual en lugar de reducir la heterogeneidad estructural, en algunos aspectos y sectores la profundizó.

social, de la cual un indicador utilizado frecuentemente es el del peso del “sector informal”, que incluye al trabajo asalariado precarizado y a los emprendimientos mercantiles auto-gestionados.

Una de las conclusiones de este autor es que se debe poner el acento en desarrollar una sociedad civil relativamente autónoma del Estado y del mercado, capaz de re-encastar la economía de mercado libre³⁶ y de revertir las causas de la pobreza, en decidida confrontación con la absolutización de la competitividad y apertura a los mercados que demanda el sistema global. En ausencia de altos precios por los *commodities*, esto implicaría una redistribución de activos y una dura confrontación con las burguesías locales y foráneas, así como la articulación de un pueblo organizado, reduciendo la centralización del poder, radicalizando la democracia.

Por su lado, Boltvinik plantea que los efectos de la crisis y caídas del PIB durante la década de los ochenta en América Latina se tradujeron en pronunciadas caídas de empleo y de ingresos. No obstante, “(...) en cuanto al empleo, fue precisamente la pequeña producción popular la que evitó una caída mayor: las unidades productivas no agrícolas con 5 trabajadores o menos generaron entre 1980 y 1987, el 47.8% de los nuevos empleos y las unidades entre 5 y 10 trabajadores crearon un 30.2% adicional, lo cual suma el 78% del total de nuevos empleos.” (Boltvinik, 1990, p. 121).

Enfocándose en el medio urbano Boltvinik señala que

Los trabajadores por cuenta propia y las pequeñas unidades productivas no agrícolas con menos de cinco trabajadores, representaban en 1980 el 25.6% de la fuerza laboral no agrícola del subcontinente; en 1987 el porcentaje se había elevado al 30.0%. Pero si se toman todas las unidades productivas no agrícolas con menos de 10 trabajadores, encontramos que representaban en 1987 el 49.4% de la misma. (Boltvinik, 1990, p. 123)

Este autor reconoce los bajos niveles de productividad tanto de las pequeñas unidades campesinas como de las pequeñas unidades urbanas, ya que ese 49.4 por ciento de trabajadores en el sector urbano solo aportaban el 24 por ciento del PIB urbano. Asimismo, lanza una hipótesis respecto a la relación entre las actividades de la economía popular y el ciclo económico, planteando que en los periodos de recesión nuevos trabajadores son expulsados de las filas de asalariados, engrosando las de la producción

³⁶ Idea claramente retomada de Polanyi.

popular; la crisis se agrava debido a que la oferta productiva popular creciente se enfrenta a una demanda cada vez menor, y en la recuperación se invierte el proceso.

1.2.3 La economía popular: definiciones y significados

Encontramos una coincidencia entre los cuatro pioneros respecto a la “estructura” de la economía popular, ya que nos remiten a su composición en términos, tanto de actividades económicas como de grupos de trabajadores. Razeto (1983) explícitamente menciona cuáles son las organizaciones económicas populares, proponiendo una tipología de cinco grupos³⁷. Sin embargo, en su trabajo de 1993 las reorganiza en tres³⁸, destacando el trabajo por cuenta propia, las microempresas familiares y las organizaciones económicas populares, en las cuales se observan relaciones de cooperación y de solidaridad.³⁹

Por su lado Núñez también destaca el trabajo por cuenta propia, de trabajadores familiares y mercantiles; sin embargo, a diferencia de Razeto incluye a los trabajadores asalariados, sin especificar si pertenecen o no a la economía capitalista.

La actual economía popular está compuesta por los trabajadores familiares, por los trabajadores mercantiles por cuenta propia, por los trabajadores asalariados,

³⁷ 1. Los talleres laborales, 2. Las organizaciones de cesantes, 3. Las organizaciones para el consumo básico, 4. Las organizaciones para problemas habitacionales, 5. Las organizaciones poblacionales de servicios

³⁸ a) El trabajo por cuenta propia de innumerables trabajadores independientes que producen bienes, prestan servicios o comercializan en pequeña escala, en las casas, calles, plazas, medios de locomoción colectiva, ferias populares y otros lugares de aglomeración humana.

b) Las microempresas familiares, unipersonales o de dos o tres socios, que elaboran productos o comercializan en pequeña escala, aprovechando como lugar de trabajo y local de operaciones alguna habitación de la vivienda que se habita o adyacente a ella.

c) Las organizaciones económicas populares, esto es, pequeños grupos o asociaciones de personas y familias que juntan y gestionan en común sus escasos recursos para desarrollar, en términos de cooperación y ayuda mutua, actividades generadoras de ingresos o proveedoras de bienes y servicios que satisfacen necesidades básicas de trabajo, alimentación, salud, educación, vivienda, etc. Talleres laborales solidarios, comités de vivienda, ‘comprando juntos’, centros de abastecimiento comunitario, ‘construyendo juntos’, huertos familiares, programas comunitarios de desarrollo local, etc., son algunos de los tipos de organizaciones económicas populares más difundidos. (Razeto, 1993, p. 1).

³⁹ Quijano (1998) desde la teoría crítica de la marginalidad en América Latina y en coincidencia con algunos de los planteamientos de Razeto trata de explicar la reconfiguración de organizaciones populares a partir de la crisis de los setenta primero, y luego en la década pérdida de los ochenta, no solo en Chile, sino también en Perú y otros países de América Latina. Sobre todo, nos hace un recuento de como se reconfiguran algunas actividades populares que se observan desde los años treinta en Perú tales como “los comedores populares” y los “comités del vaso de leche”; y aparecen otros como son: los microtalleres y “las empresas autogestionarias”. “En la crisis de los setenta los comedores populares empezaron a organizarse en las barriadas, ya no bajo la tutela de instituciones públicas, sino bajo la administración directa de sus usuarios; en la siguiente década, al profundizarse la crisis se convierten en instituciones más estables, con núcleos de personas organizadas, con cierta división del trabajo, en donde la reciprocidad y la gestión comunal tienen un lugar central.” (Quijano, 1998: 122). Este autor, igual que otros de los pioneros de la economía popular dedica un apartado a criticar las limitaciones del enfoque de la economía informal.

por los desempleados y desocupados, es decir, por todos los hombres, mujeres y niños, que se han propuesto satisfacer sus necesidades, deseos y aspiraciones y que no tienen otra posibilidad de alcanzarlo que a través de la cooperación y la solidaridad, el acceso a los recursos y a la participación en todos los logros de la tecnología, la organización y la cultura. Economía popular que ha comenzado a andar a través de las luchas populares y a través de las experiencias asociativas y autogestionarias. (Núñez, 2007, p. 121-122)

La visión de Coraggio respecto a qué es la economía popular y/o cuáles son sus componentes es ambivalente debido a que en sus primeros textos (1994a, 1994b) coincide con Razeto –no incluyen a los trabajadores asalariados de la economía capitalista– y enfatiza que para la reproducción de los agentes individuales y colectivos dependen de su fondo de trabajo propio. También señala la situación precaria y muy vulnerable de los agentes individuales y colectivos que, frente a cualquier interrupción prolongada de su fondo de trabajo propio, estarían en una situación de catástrofe vital, es decir, en riesgo de perder bienes de consumo indispensables, acudir a la beneficencia pública o privada e incluso recurrir a actos delincuenciales para la apropiación ilegal de recursos, todo ello implica una degradación de sus condiciones de vida.

Sin embargo, al desarrollar su propia teoría sobre la economía popular en un documento del año 2018, Coraggio incorpora, al igual que Núñez, a todos los grupos de trabajadores que dependen de su trabajo para vivir, es decir, incluye a los asalariados que trabajan en las empresas capitalistas del “sector formal”.

La Economía Popular es la economía de las y los trabajadores, de las y los que viven o quieren vivir de su trabajo, la economía de sus familias, comunidades, asociaciones, redes y organizaciones. De los que tienen recursos materiales acumulados limitados, que dependen fundamentalmente de la continua realización de su fuerza de trabajo para sobrevivir y sostener proyectos de vida digna. Su unidad elemental de organización es la unidad doméstica, lugar inmediato de reproducción de la vida humana. (Coraggio, 2018, p. 9)

En esta última definición mantiene y desarrolla su idea de la unidad doméstica como la unidad elemental de organización de las actividades de la economía popular, lugar inmediato de reproducción de la vida humana. Coraggio (2018) y Coraggio *et al.* (2010). Hay que subrayar que la actividad de la economía popular es la reproducción de la vida humana y contrasta con la actividad fundamental de la empresa capitalista que es la producción para el intercambio y para la obtención de ganancia.

Al incorporar a los asalariados que trabajan en las empresas capitalistas como parte de la economía popular, apunta un problema para la comprensión de lo que es la economía popular, si la economía popular esta fuera de los circuitos de valorización del capital productivo porque no utiliza trabajo asalariado, al incorporar a los trabajadores asalariados se presenta una paradoja. Los asalariados que también viven de su trabajo son parte de la economía popular o de los sectores de ésta, pero son los explotados de la economía capitalista. En estricto sentido no constituyen parte de la economía popular –más adelante se clarifica porque no pertenecen a la economía popular–, porque siguen formando parte del mercado de trabajo capitalista y su ingreso es fundamentalmente por salarios, esto es, no han sido excluidos como sí lo son los sectores populares que han tenido que buscar estrategias de sobrevivencia. El hecho de tener una relación salarial con el capital los somete a una explotación directa, situación que no sucede con los trabajadores de la economía popular⁴⁰.

Lo mismo ocurre con todos los trabajadores de la economía pública, sus ingresos son sueldos y salarios provenientes del gasto público, de los impuestos, en este caso tampoco se puede hablar de explotación por parte del capital⁴¹.

En otro trabajo sobre la economía popular en las zonas urbanas o en las ciudades, Coraggio (1993) incorpora la idea de que la economía popular urbana está formada por unidades domésticas de trabajadores que tienen varias formas organizativas, unipersonales, familiares, comunitarias, cooperativas, y reitera que el sentido de éstas es la utilización de su fondo de apoyo para la reproducción transgeneracional de la vida, biológica y cultural, de sus miembros en mejores condiciones. No obstante, advierte que respecto a la economía popular

Una de sus características es la dificultad empírica y conceptual para separar la unidad de reproducción propiamente doméstica de los demás emprendimientos económicos y culturales en que se involucran sus miembros. Esto tiene consecuencias sobre su organización espacial, pues, de hecho, las organizaciones económicas populares desafían la tesis de que la mejor manera de garantizar la reproducción de la población es separando funcional (y territorialmente) la producción de la reproducción. (Coraggio, 1993, p. 19)

⁴⁰ La “explotación” y subsunción en la economía popular se da en otros niveles, no es directa en el proceso productivo.

⁴¹ Es importante clarificar la diferencia de los tipos de trabajo que realizan en cada uno de los tres subsistemas.

Coraggio advierte de la dificultad para distinguir las actividades que realizan las familias, tanto dentro de la unidad doméstica como fuera de ella. Más importante aún, introduce el elemento espacial al señalar que la reproducción de la población puede realizarse sin separar, funcional y territorialmente la producción material de la reproducción de la vida.

Desde los documentos pioneros se pone de relieve que la *unidad doméstica* es la célula organizativa de la economía popular, desde la cual, como organización económica, se gestionan los recursos, se registran las capacidades y definen las acciones necesarias que permiten atender las necesidades de los integrantes para lograr la reproducción ampliada de la vida⁴².

Asimismo, se plantea la relación con el mercado. En una comparación de la unidad doméstica (UD) con la empresa capitalista (EC) se puede señalar que hay claras diferencias, en cuanto a: i) Recursos (trabajo UD, trabajo y capital EC), ii) fines (Reproducción ampliada de la vida versus Acumulación e intercambio), iii) objeto de intercambio (Trabajo-satisfacción de necesidades versus utilidad monetaria), iv) mecanismo de intercambio (Mercado-trueque-interdoméstico versus mercado). Si bien también existe mercado en una unidad doméstica, esta no presenta un comportamiento de mercado, sino con mercado, ya que su fin es otro y se vale del mercado para satisfacerlo. (Lozeco, 2012, p. 6)

Con base en los primeros planteamientos se ha construido una teoría sobre lo que significa la economía popular, cómo es su funcionamiento, sus características e incluso sus debilidades para explicar la realidad. En lo que sigue se destacan los puntos más relevantes.

En la mayoría de las definiciones actuales de economía popular Hintze (2010), Sarria y Tiriba (2003), Lozeco (2012), Rojas (2019), se destaca el hecho de que se produce, fundamentalmente para *satisfacer sus necesidades básicas*; Hintze, Sarria y Tiribia, retoman la idea incorporada por Coraggio de que es para asegurar *la reproducción ampliada de la vida* –contraponiéndola a la producción de la empresa capitalista que es

⁴² Es importante señalar que Polanyi al proponer los tres principios de integración, la reciprocidad, la redistribución y el intercambio, también hablaba de la administración doméstica vinculada al parentesco como otra de las formas que se podían observar a lo largo de la historia. Asimismo, Chayanov habla de la unidad familiar para referirse a la agricultura de subsistencia que persiste “junto” a la agricultura capitalista.

para la reproducción ampliada del capital–, que puede tener el mismo significado que *aseguren la sobrevivencia de sus miembros*, como lo plantea Rojas.

Hay que resaltar que Sarria y Tiriba no solo hablan de producción para satisfacer sus necesidades básicas, sino que agregan *materiales e inmateriales*. Las autoras escriben, “Se entiende por economía popular el conjunto de actividades económicas y de prácticas sociales desarrolladas por los sectores populares, orientadas a garantizar la satisfacción de sus necesidades básicas, materiales y no materiales, con la utilización de su propia fuerza de trabajo y de los recursos disponibles.” (Sarria y Tiriba, 2003, p. 2). Incorporar las necesidades inmateriales, además de las materiales, significa ampliar la visión respecto a que las personas no solo tienen necesidades corporales para vivir, sino que también tienen necesidades culturales, de divertimento o recreación, educativas o “intelectuales”.⁴³ En este sentido Hinkelammert y Mora (2009) sostienen que las necesidades no solo se reducen a necesidades biológicas, que más bien, son antropológicas y sin cuya satisfacción la existencia humana simplemente no sería posible.⁴⁴

Al continuar con la definición de la economía popular Hintze señala que “Aunque su sentido no es la ganancia, sino la reproducción ampliada de la vida de sus miembros es parte de la economía capitalista y cumple entre otras funciones la de reproducir la fuerza de trabajo que requiere el capital”⁴⁵ (Hintze, 2010, p. 32). En general todos los estudiosos de la economía popular la consideran parte, subordinada o subsumida, del sistema económico capitalista, lo que hay que subrayar es que cumple entre otras funciones la de *reproducir la fuerza de trabajo que requiere el capital*. Si en principio la economía popular no busca la ganancia como la economía capitalista y tampoco utiliza trabajo asalariado, por ello se puede decir que opera bajo otra racionalidad, no capitalista, entonces ¿cómo es que coadyuva en la reproducción de la fuerza de trabajo que requiere el capital? Es debido a que el trabajo asalariado en la economía empresarial capitalista y

⁴³ Esta ampliación de necesidades intenta atender y “resolver” las críticas que se le hicieron a Polanyi y a Dalton, en el debate con los formalistas, respecto, precisamente, a que las personas no solo tienen necesidades materiales como afirmaba Polanyi, que aún dándose cuenta de la insuficiencia del concepto “necesidades materiales” continuó utilizándolo, aclarando que las otras necesidades estaban contempladas.

⁴⁴ Queda pendiente determinar y cuantificar las necesidades básicas materiales e inmateriales, así como necesidades biológicas y antropológicas, y también la relación entre ambos agrupamientos.

⁴⁵ Desde nuestro punto de vista es un error señalar que es parte de la economía capitalista, se da un paso atrás en todo el debate, no solo de la economía popular, sino incluso del llamado “sector informal”. La teoría de la economía popular ha realizado un gran esfuerzo, incluida la autora, para demostrar que ésta es diferente de la economía capitalista, que tiene su propia dinámica y que difícilmente se le puede considerar o sumar a la economía capitalista; otros autores hablan de articulación que es más apropiado.

en la misma economía pública se ha precarizado, lo que significa que los salarios devengados no alcanzan para la reproducción de la fuerza de trabajo, teniendo que recurrir el trabajador a la búsqueda de otros trabajos, destacándose, por la compresión del mercado laboral, el autoempleo, ya sea directamente el trabajador o algún otro miembro de la familia, especialmente la mujer.

Hasta aquí se ha registrado lo que se produce en la economía popular, para qué se produce o trabaja y algunas de sus funciones, ahora se verá cómo se produce y parte de su funcionamiento, para ello Rojas (2019) propone analizarla desde las relaciones sociales de trabajo que se practican, es decir, desde el *modelo de organización social del trabajo*, incluso destacando este componente como central para la propia definición de economía popular (EP), “... por EP entenderemos al modelo de organización social del trabajo esencialmente autónomo, en el que la inversión de esfuerzo es directamente proporcional a la necesidad de reproducción social de la familia o de la unidad económica” (p. 67).

El análisis del *modelo de organización social del trabajo* permite no solo la diferenciación con la empresa capitalista, sino también con las organizaciones y prácticas de la economía social y de la economía solidaria. Como anota Rojas:

de acuerdo con su naturaleza asociativa, descubrimos que más que por empresas, la EP está constituida por individuos, emprendimientos unipersonales o familiares y por grupos económicos informales que, por regla general, desenvuelven sus actividades al margen del marco regulatorio vigente. Además, su código de ética es elemental y difuso; establecen una escasa DST y se caracterizan por el alto grado de espontaneidad y personalismo en la toma de decisiones. (Rojas, 2019, p. 71)

De esta cita se puede subrayar que la naturaleza asociativa de la economía popular está constituida por emprendimientos personales o familiares y por grupos económicos informales, su código de ética es elemental y difuso, todos ellos establecen una baja división social del trabajo. Por el contrario, si se compara con la economía social se plantea que “Todos los organismos de la ES poseen una estructura organizativa formal y personalidad jurídica propia; su axiología está definida en un código de ética explícito, y logran establecer altos niveles de DST y de planeación de sus actividades cotidianas.” (Rojas, 2019, p. 71).

Asimismo, refiriéndose a la economía solidaria, señala que,

Debido a la fuerte concientización social de sus integrantes, el carácter de asociación de personas es generalmente el factor determinante, mientras que la empresa aparece como un medio subordinado al cumplimiento de una finalidad trascendente. Adicionalmente cuentan con un código de ética implícito o explícito, una fuerte inserción local o comunitaria y altos niveles de DST y de coordinación de actividades. (Rojas, 2019, pág. 71)

CAPÍTULO 2. CRISIS CAPITALISTA, PATRÓN DE ACUMULACIÓN NEOLIBERAL Y ECONOMÍA POPULAR

En este capítulo se abordan las características fundamentales de la crisis del patrón de acumulación por sustitución de importaciones y del régimen de bienestar social mexicano, la instauración del patrón de acumulación neoliberal y sus consecuencias sobre los procesos de pauperización de la población, crecimiento de la desigualdad, precarización del trabajo y la reconfiguración de la economía popular.

2.1 CRISIS DEL PATRÓN DE ACUMULACIÓN POR SUSTITUCIÓN DE IMPORTACIONES Y DEL RÉGIMEN DE BIENESTAR SOCIAL

En este apartado, después de abordar brevemente la crisis capitalista y del Estado de bienestar –tanto en los países desarrollados como en los subdesarrollados de América Latina y México, así como la instrumentación del neoliberalismo– se estudian los alcances y contradicciones del patrón de acumulación por sustitución de importaciones en México, que finalmente desembocan en la crisis de la deuda de 1982.

Asimismo, se realiza un breve estudio sobre las características que asume el Estado de bienestar en los países de Europa –que son los referentes para el estudio y análisis concreto de los regímenes de bienestar en América Latina y México– y se presenta un análisis del funcionamiento y características del régimen de bienestar social mexicano, el cual había pretendido funciones universalistas y derivó en un régimen de bienestar residual, transformándose y debilitándose, aún más, a raíz de la crisis.

2.1.1 Crisis capitalista y modelo neoliberal a escala mundial

En el año 1973, después de un largo periodo de crecimiento económico con estabilidad de precios, se presentan los primeros síntomas de agotamiento o crisis del Estado de bienestar keynesiano, ya que no pudo responder al incremento de los precios de petróleo, mismos que desencadenaron procesos inflacionarios en los países importadores de petróleo, es decir la mayoría de los países desarrollados⁴⁶. Así, los países

⁴⁶ Es importante apuntar como señala Brenner (2013) que en realidad las manifestaciones del año 1973 expresan un problema que se fragua a fines de los sesenta con la aparición de Japón y Alemania como competidores fuertes de los EEUU con costos más bajos que los industriales estadounidenses, que provocaron problemas de exceso de capacidad y de producción, iniciando así un descenso en los niveles de productividad. Desde el punto de vista que sustenta este trabajo, eran claras expresiones del agotamiento de las formas de producción fordistas.

entraron en un periodo de estancamiento con inflación e incluso de retroceso económico, rompiéndose la tendencia de crecimiento que habían tenido en las últimas décadas. Más aún, muchas empresas entraron en quiebra y se elevaron las tasas de desempleo, de tal forma que nuevamente (como en la gran depresión) el paro era uno de los grandes retos que el Estado de bienestar debía enfrentar. (Uroz, 2010).

En esta situación el Estado de bienestar en varios países, entre ellos Estados Unidos se enfrentó a un aumento del desempleo, tanto en el sector privado como en el sector público, reducción de la demanda y caída de las ventas como consecuencia de la pérdida de la capacidad adquisitiva de los ciudadanos y disminución en la prestación de servicios sociales, afectando a gran parte de la sociedad en salud, educación y transporte. (Cabrera, 2013).

El estancamiento con inflación no obstante reflejaba también los síntomas del agotamiento o franca crisis del fordismo que había acompañado al Estado keynesiano durante los últimos 30 años. Fue esta forma o régimen de producción en masa la que permitió sostener el consumo de masas y el crecimiento de la demanda efectiva que incentivó la inversión y por lo tanto los procesos de acumulación de capital, ya que “tiene como particularidad institucionalizar una complementariedad de hecho entre consumo de los asalariados e inversión, que desemboca en una notable estabilidad del reparto de los ingresos, tanto entre salario y ganancia como entre los propios asalariados.” (Boyer, 2004, p. 68).

En torno al debate de las limitaciones del Estado de bienestar keynesiano para enfrentar los problemas aparecidos en la década de los setenta es importante dilucidar tanto los cambios en las propias instituciones estatales como en el funcionamiento del sistema capitalista. En particular se ha apuntado lo siguiente: primero, el Estado de bienestar fue víctima de su propio éxito y de sus propios planteamientos teóricos, al sostener y subrayar que el problema del crecimiento económico es un problema de demanda, se enfocó en la creación y mantenimiento de la demanda efectiva. Sin embargo, como señala Offe (1982) no contaba con argumentos respecto a problemas de oferta. Segundo, el Estado de bienestar y las políticas keynesianas llegan a su fin cuando en circunstancias cambiadas en los setenta, sus “recetas” como reducción de impuestos y aumento del gasto público para incentivar el crecimiento y por ende el empleo se traducen en incrementos de la tasa de inflación y en desempleo. Tercero, al persistir el

estancamiento económico el gasto público se sostiene con montos crecientes de deuda por parte del Estado, de deuda pública⁴⁷.

Habría que agregar también una consolidación de lo que algunos llaman revolución conservadora en los años ochenta, movimiento que inicia en Estado Unidos con Ronald Reagan y continúa en Japón, y luego en Inglaterra con el ascenso al poder de Margaret Thatcher.

Esta ideología, que va en contra del comunismo y las ideas de izquierda fortalecidas en la década de los años sesenta, se caracteriza por defender la contracción económica del Estado, la libertad de mercado y el fomento del individualismo sustentados en enfoques económicos que permitan racionalizar el gasto estatal a lo esencial para garantizar la seguridad, la soberanía del Estado y el sistema jurídico normativo. (Cabrera, 2014, p. 50)

Varios de estos postulados son retomados de Hayek, que en su obra *Camino de servidumbre* (1944) manifestaba disminuir la esfera de influencia de la gestión estatal y la necesidad de potenciar la economía de mercado. En el mismo sentido se manifiestan Milton Friedman y la escuela monetarista de Chicago frente a la crisis económica y de legitimidad que enfrentan tanto los países desarrollados, con Estados Unidos e Inglaterra a la cabeza, como los países en desarrollo, destacando los de América Latina. Como se sabe tanto Hayek como Friedman son los dos pensadores conservadores de mayor peso que sustentan las teorías y políticas neoliberales⁴⁸, que encuentran eco en los organismos internacionales como son, el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial, los cuales proponen, entre otras políticas públicas, la disminución de la intervención del Estado en la economía y el regreso de la actividad económica paraestatal a los empresarios privados, así como una regulación gubernamental disminuida, la venta de las empresas estatales al sector privado, es decir, la privatización de un patrimonio nacional.

⁴⁷ Así como en Inglaterra “nace” el Estado de bienestar keynesiano en ese mismo país inicia su desplome. El detonador fue la guerra árabe- israelí como señala Sotelo (2010).

⁴⁸ A propósito de las teorías económicas neoliberales existe una polémica respecto a si el neoliberalismo sólo se refiere a políticas aplicadas que siguen un patrón o si también se deben considerar a las teorías que sustentan dichas políticas. En torno a esta polémica además de coincidir con el planteamiento de que hay teorías y políticas neoliberales se agregaría que “El neoliberalismo es, ante todo, una teoría de prácticas político-económicas que afirma que la mejor manera de promover el bienestar del ser humano consiste en no restringir el libre desarrollo de las capacidades y de las libertades empresariales del individuo dentro de un marco institucional caracterizado por derechos de propiedad privada fuertes, mercados libres y libertad de comercio. El papel del Estado es crear y preservar el marco institucional apropiado para el desarrollo de éstas prácticas “. (Harvey, 2007, p. 6)

En América Latina, ante el agotamiento de la industrialización por sustitución de importaciones en los años setenta⁴⁹, los gobiernos tuvieron que recurrir cada vez más al endeudamiento público para sostener el crecimiento económico, mismo que desembocó en la crisis de la deuda de 1982.

A partir del estallido de la crisis de la deuda externa se aplican una serie de planes y programas económicos, en gran medida por imposición de los grandes centros económicos y financieros, que tienen como propósito, supuestamente, detener la constante caída de la actividad económica y crisis de nuestras economías, así como promover y aplicar medidas de recuperación, estabilización y naturalmente de ajuste. Finalmente, se plantea como salida a la crisis de legitimidad una variedad de reformas del Estado, buscando reducir la capacidad y los términos de intervención de este último en la industria, la economía y la sociedad.

La crisis que se desencadena en los países capitalistas en la década de los setenta plantea la necesidad de una reestructuración a escala mundial. La reestructuración productiva implicó un cambio en la forma de producción fordista por lo que se conoce como formas de producción flexible.

En los países de América Latina la transición del patrón de acumulación por sustitución de importaciones hacia el patrón de acumulación neoliberal y del Estado interventor desarrollista hacia el Estado neoliberal se producen siguiendo los esquemas propuestos por los organismos internacionales que proponen: primero, las políticas de ajuste estructural bajo la idea de estabilizar el desorden ocasionado por la propia crisis de la deuda y más adelante las reformas de carácter estructural destacando los procesos de privatización de las empresas estatales, la desregulación y liberación de los mercados y los precios, la apertura externa (al comercio y al capital), y especialmente, la privatización y desfinanciamiento de los tres componentes básicos de la provisión de bienestar: seguridad social, protección laboral y el financiamiento público de salud y educación.

Durante los ochenta, después de la crisis de la deuda se aplican las políticas de ajuste y estabilización cuyos resultados fueron las caídas y estancamiento de la actividad económica, no obstante, se lograron superávits comerciales y en la balanza de pagos, que sirvieron para el pago del servicio de la deuda, pago de amortizaciones y de intereses,

⁴⁹ Se pueden agregar como debilidades de ese patrón de acumulación, excesiva burocratización, excesiva corrupción, excesiva ineficiencia del aparato gubernamental, presupuestos deficitarios por gasto público superior al ingreso, déficit comercial desmedido, aumento considerable del endeudamiento externo, etc.

ocasionando una transferencia de recursos hacia el exterior de los países de América Latina, –esto sucede, sobre todo, en las economías más grandes, que a su vez son las más endeudadas–.

Dentro de las reformas inspiradas por el Consenso de Washington destacan la apertura externa de las economías nacionales antes volcadas a los mercados internos y con altos niveles de protección; los procesos de apertura de las economías, vista también como una disminución de las atribuciones estatales en materia económica, fueron acompañados por intensos esfuerzos por liberalizar las relaciones económicas, tanto comerciales como de los flujos de capital.

Con la idea de que el libre comercio es la mejor forma de elevar la productividad y competitividad de las empresas los países de América Latina inician, algunos desde mediados de los ochenta, un proceso de liberalización comercial consistente en la eliminación de barrera proteccionistas y reducción de aranceles. Asimismo, se inician procesos de integración regional durante los noventa y se consolidan varios Acuerdos de Libre Comercio, destacando entre ellos el Mercado Común del Sur (Mercosur), con Brasil, Argentina, Uruguay y Paraguay como socios integrantes; el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), con Estados Unidos, Canadá y México, como socios comerciales.

Paralelamente a los procesos de liberalización comercial se modifican las leyes de inversión extranjera directa en la mayoría de los países latinoamericanos, con el fin, no solo de permitir el ingreso del capital extranjero, sino para competir entre los gobiernos por atraer los mayores flujos de inversión extranjera directa, por lo cual durante los noventa se asiste a un boom de flujos de capital a escala mundial, siendo China, por cierto, el principal país atractor de capitales extranjeros. En América Latina es Brasil el país que más atrae inversión extranjera directa seguido de México. La llegada, incluso masiva en algunos años, estuvo vinculada a su vez con los procesos de privatización de las empresas estatales y con todo un proceso de acumulación por desposesión como lo plantea Harvey (2005).

2.1.2 Crisis del patrón de acumulación por sustitución de importaciones en México

Después de haber crecido a una tasa promedio anual superior al 6 por ciento durante la década de los sesenta con bajas tasas de inflación⁵⁰, la economía mexicana se enfrentó a problemas de acumulación y crecimiento en el primer lustro de la década de los setenta, que finalmente derivaron en la primera crisis de balanza de pagos y devaluación del peso en 1976. Esta crisis expresaba ya el agotamiento del patrón de acumulación por sustitución de importaciones (Boltvinik y Hernández, 1983); empero, los recursos por exportaciones de petróleo crudo permitieron posponer su quiebre definitivo, sin realizar cambios estructurales de importancia, hasta 1982 cuando se presenta la crisis de la deuda externa.

La industrialización por sustitución de importaciones (ISI), en nuestro país, avanzó en la producción de bienes de consumo no duradero y algunos bienes de consumo duradero, pero no se avanzó o se avanzó muy poco en la sustitución de bienes de capital –producción interna de maquinaria y equipo– y de bienes intermedios. Ramírez de la O (1980) encuentra que en la primera fase de la sustitución de importaciones (1940-1956) fue notable el avance en la producción interna de bienes de consumo; en la segunda fase (1957-1970) se avanzó en la sustitución de bienes intermedios y, en menor medida, de capital; y en la tercera fase (1971-1976)⁵¹ propone que incluso hubo una regresión en cuanto a las importaciones de bienes de capital, debido, entre otras razones a la propia desaceleración de la actividad económica que se observa desde principios de la década de los setenta.⁵²

La ISI, al poner el énfasis en producir bienes que estaba demandando el mercado interno descuidó la producción para la exportación. Esta estrategia, en lugar de corregir el desequilibrio externo lo mantiene e incluso lo amplifica. Si bien se sustituyen

⁵⁰ Este comportamiento de la economía llevó a acuñar dos expresiones: el desarrollo estabilizador y el milagro mexicano.

⁵¹ Ramírez de la O. señala que la tercera fase de sustitución de importaciones va de 1970 a 1976 porque su estudio lo realiza en 1980; sin embargo, estudios más recientes (de la Rosa y Contreras, 2012) consideran que la tercera fase llega hasta 1982, cuando estalla la crisis de la deuda externa y entra en crisis definitiva el patrón de acumulación por sustitución de importaciones.

⁵² Hay que recordar que los teóricos estructuralistas habían concebido que la sustitución de importaciones a través del proceso de industrialización, se daría en etapas sucesivas, después de consolidar las industrias de bienes de consumo no duradero, primera fase, se daría paso a una etapa superior donde se desarrollarían las industrias de bienes duraderos y de algunos bienes intermedios, segunda fase; y, en la tercera fase, se llevaría a cabo la sustitución de bienes de capital (Ramírez de la O, 1980).

importaciones, la producción es para abastecer el mercado interno y no para la exportación. De esta manera, en la medida que avanza el proceso de industrialización se profundiza el proceso de dependencia de las importaciones de bienes intermedios y bienes de capital que no se producen en nuestro país. Dado el perfil que adquiere la industria mexicana –empresas nacionales y extranjeras– el crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB), determinado por los niveles de inversión y de consumo, está vinculado necesariamente a un crecimiento superior de las importaciones de bienes intermedios y de capital.

Las contradicciones del patrón de acumulación por sustitución de importaciones afloraron con su propio desarrollo. En primer lugar, porque no generó las condiciones para una inserción dinámica de la industria manufacturera en el mercado mundial. Por el contrario, la estrategia de expansión de las filiales de empresas transnacionales (FET), principalmente estadounidenses, así como el proteccionismo indiscriminado, tuvieron como resultado una planta industrial ineficiente y con bajos niveles de competitividad, mismos que se tradujeron en crecientes déficits comerciales y en cuenta corriente. Dichos déficits sólo pudieron financiarse con recursos de otros sectores productivos y con endeudamiento externo. En segundo lugar, dicha modalidad de acumulación, con un mercado interno altamente protegido y subsidiado, no sólo no estimuló las exportaciones, sino que tampoco incentivó el desarrollo tecnológico interno, por lo cual se recurrió a la adaptación de tecnologías y métodos de producción externos. La dependencia externa no se redujo, sobre todo con relación a la tecnología, ya que no hubo una transferencia efectiva importante de tecnología⁵³ y el desarrollo tecnológico interno fue muy pobre.

A pesar de las altas tasas de crecimiento del PIB y de un éxito relativo en la sustitución de importaciones de bienes de consumo, no hubo capacidad para desarrollar encadenamientos productivos hacia atrás y hacia adelante, y de avanzar en la consolidación de la segunda etapa de la sustitución de importaciones. (Dussel, 1997).

⁵³ Nos referimos a la tecnología externa, que viene de fuera del país, por eso se habla de transferencia. Incluso se puede señalar lo siguiente: “México se incorporó a la estrategia de industrialización mediante sustitución de importaciones en los decenios de 1950 y 1960. Con casi total dependencia respecto a la transferencia de tecnología del exterior, principalmente de Estados Unidos. Esa transferencia estaba en gran parte implícita en la naturaleza de las inversiones extranjeras directas que se dirigían a las manufacturas. Una gran variedad de bienes de consumo y artículos domésticos duraderos empezó a fabricarse en México. (...) Las ensambladoras, que se habían instalado ya antes en las primeras fases de la industria automotriz, se establecieron sobre base más amplia y gradualmente empezaron a descansar en la fabricación o subcontratación de partes en México, bajo licencia o conforme a condiciones específicas, en muchos casos emprendidas por subsidiarias extranjeras. Casi no existía la idea de adquirir tecnología no incorporada y de formar al personal de ingeniería que se necesitaba para aplicarla.” (Urquidí, 1986: 321).

Si la capacidad exportadora de la industria manufacturera es baja y, por el contrario, dicha industria genera gran demanda de divisas, el crecimiento se asegura sólo si los otros sectores –fundamentalmente agricultura, minería y turismo– tienen capacidad exportadora y saldos netos positivos. Este equilibrio indirecto es muy frágil pues si el superávit de estos sectores se debilita, aparecen serios trastornos y un desequilibrio estructural, con tendencia a permanecer y bloquear el proceso de acumulación y crecimiento, que sólo se resuelve temporalmente a través del capital extranjero que puede ingresar como capital de préstamo, inversión directa o inversión de cartera⁵⁴. Cuando se agotó el sector agrícola y el turismo, y no pudo consolidarse la tercera etapa de sustitución de importaciones de bienes de capital a principios de los setenta, se empezó a recurrir cada vez más al endeudamiento externo. (Ruiz Nápoles, 1979)

La crisis de la agricultura mexicana, a principios de los setenta (Bartra y Otero, 1988), representa el agotamiento de una de las fuentes de financiamiento de las importaciones de bienes industriales, intermedios y de capital causantes del déficit comercial. Después de ser un sector muy dinámico que incluso crece por arriba del PIB total y del sector industrial, aporta divisas que se trasladan al sector industrial, a principios de la década de los setenta, derivado de diversos factores, reducen su crecimiento varios de los principales productos agrícolas⁵⁵.

A partir de la década pasada (de los sesenta) comienzan a desacelerarse las exportaciones que finalizan creciendo con una tasa del 1.2 %, de manera que ahora la situación no solo consiste en que las divisas generadas por la agricultura se transfieran a otros sectores más dinámicos. Sino que esa transferencia, que gravita contra el sector, se añade una sangría neta de divisas para satisfacer los consumos alimenticios de la población. (Luiselli y Mariscal, 1981, 444)

En 1970 se manifiesta una desaceleración en la tasa de crecimiento del PIB; en 1970 el PIB crece un 6.5 por ciento y en 1971 solo el 3.8 por ciento. Mediante la política

⁵⁴ La falta de este financiamiento externo conllevaría una tasa de crecimiento del PIB más baja. Por ejemplo, Valenzuela (1986) calculó que, en el año de 1981, más de la tercera parte de la tasa de crecimiento efectiva se sustentó en el desequilibrio externo. Lo cual significa que, a falta del financiamiento externo, en 1981, la tasa de crecimiento del PIB hubiera sido más baja.

⁵⁵ “La década de los setenta se inició con disminuciones en la producción de los cultivos más importantes. La producción de maíz (que se había estancado desde mediados de los sesenta) se desplomó en 1972, y no volvió a levantarse hasta principios de los ochenta. Observamos un patrón muy similar para el caso del frijol. (...) Por otra parte, los cultivos comerciales como algodón, ajonjolí, caña de azúcar y tomate también participaron en la crisis a principios de los setenta. Y, excepto el último cultivo, no se había observado ninguna recuperación significativa durante los ochenta. El algodón, el ajonjolí y la caña de azúcar han entrado en una fase crítica de larga duración.” (Bartra y Otero, 1988: 21)

de “freno y arranque” del gasto público se pudieron paliar, en primera instancia, los obstáculos al crecimiento y en 1972 vuelve a registrarse un ascenso de la economía del 8.2 por ciento. En 1973 crece 7.9, en 1974 al 5.8, 1975 al 5.7 y 1976 al 4.4 por ciento, es decir, claramente se observa una tendencia decreciente.

El gobierno de Luis Echeverría enfrentó los procesos recesivos de la economía mexicana⁵⁶ con un llamado plan de desarrollo compartido y, sobre todo, recurriendo al endeudamiento público como no se había visto en gobiernos anteriores⁵⁷. Una razón subyacente fue la debilidad del Estado mexicano por el deterioro de la capacidad de las élites gobernantes para negociar con los diversos sectores sociales, principalmente con las clases capitalistas –empresarios, banqueros, comerciantes– formas alternativas de captar y movilizar mayores proporciones de recursos económicos requeridos para impulsar el crecimiento económico del país. (Green, 1979)

La “estrategia” del endeudamiento pudo realizarse, no obstante, debido a la existencia de un excedente monetario en los mercados internacionales propiciado por la recesión económica de los países desarrollados y por procesos de reciclaje de cantidades crecientes de petrodólares a través de la banca internacional (Green, 1982). A partir de lo que se conoce como shock petrolero iniciado el 16 de octubre de 1973 cuando los miembros de la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP) acordaron forzar un incremento del precio del petróleo. “El valor del barril de crudo subió a más de cinco dólares y luego seguiría subiendo hasta alcanzar los doce dólares, muy por encima de su tradicional nivel de apenas tres dólares” (Marichal, 2010).

A pesar de que con el aumento del precio del petróleo México incrementó los ingresos de divisas, que pudieron salvar el asunto del endeudamiento, el gobierno de Echeverría continuó con la estrategia de endeudamiento, teniendo como resultado un incremento de la deuda externa de 500 por ciento durante su sexenio; en 1970 la deuda externa ascendía aproximadamente a 4 mil millones de dólares y en 1976 alcanzó los 20 mil millones de dólares. Además, este gobierno no solo elevó la deuda externa del sector

⁵⁶ Derivados tanto del agotamiento de la sustitución de importaciones, como por la crisis de la agricultura que se presenta en los últimos años de la década de los sesenta, como de la recesión de la economía estadounidense.

⁵⁷ Es importante recordar que durante el patrón de acumulación por sustitución de importaciones y bajo el manto de las políticas keynesianas el papel del gasto público cumplía un papel esencial en el incremento de la demanda interna y en la creación de las condiciones para la acumulación debido a que el Estado era el principal promotor de desarrollo económico. Por el dinamismo de la propia sustitución de importaciones y el crecimiento económico, hasta antes de 1970, no se requirió del endeudamiento, en grandes cantidades, del sector público.

público, sino también recurrió, en forma progresiva, a los préstamos de la banca privada internacional, además de las instituciones internacionales como el Banco Mundial (BM) y el Fondo Monetario Internacional (FMI)⁵⁸.

A fin de cuentas, la desaceleración del crecimiento del PIB los déficits comerciales y en cuenta corriente, así como un déficit presupuestal creciente –por el incremento del gasto público⁵⁹–, y crecientes pagos de servicios de la deuda externa, fueron los elementos que debilitaron al peso mexicano durante los primeros meses de 1976; cuestión que fue agravada por una fuga de capitales que se calculó en alrededor de 10 mil millones de dólares durante los meses previos a la devaluación del peso del 31 de agosto, cuando el Secretario de Hacienda y el Director del Banco de México informaron que el gobierno abandonaba su política de cambio fijo y adopta la política de flotación de la moneda de forma temporal hasta que el peso encuentre su nuevo nivel en el mercado cambiario. El 11 de septiembre cuando se estabilizan las fluctuaciones del tipo de cambio, el dólar cuesta \$19.70 pesos⁶⁰, es decir sufre una devaluación del 57.6 por ciento (Escobar, San Juan y Pérez, 1982); y, en 1977 el tipo de cambio promedio alcanzó los \$22.67 por dólar, es decir una devaluación de poco más del 80 por ciento.

Durante los primeros años del gobierno de López Portillo, se descubren y explotan varios yacimientos de petróleo en el país, y se da entonces un auge en la explotación y exportación de petróleo crudo vinculado a la creciente demanda mundial de este hidrocarburo. Generando un auge en las exportaciones de petróleo crudo e incidiendo en un crecimiento de la economía de poco más de 8 por ciento promedio anual, durante el periodo 1978-1981. Asimismo, impulsó un proceso de liberalización comercial —tenue, incipiente—, se aceleró la apertura al capital extranjero y se continuó con el proceso de endeudamiento por parte del sector público —que había sido creciente desde principios de los setenta—, ahora con el fin de elevar la producción de petróleo para exportación.

⁵⁸ “Las tendencias al endeudamiento creciente y a su privatización —es decir, a que cada vez más México contratara empréstitos con fuentes privadas en el extranjero, ante el lento crecimiento de los recursos de origen oficial— fueron heredadas por la administración de Díaz Ordaz, que añade otras dos tendencias a la deuda externa: su bancarización —es decir, el predominio de los bancos en el componente privado de esa deuda—, y su norteamericanización —o la hegemonía del capital en préstamo asociado, de una forma u otra, a Estados Unidos.” (Green, 1979: 84)

⁵⁹ “Durante el gobierno de Luis Echeverría (1970-1976) el déficit del sector público como porción del PIB pasó de 2.2% en 1970 a 9.0% en 1975. Mientras que el gobierno pedía prestado en los mercados internacionales para financiar el déficit del sector público, el déficit de la cuenta corriente aumentó de 1.8% del PIB en 1972 a 4.8% en 1975. El gobierno de Echeverría terminó con una devaluación del peso después de 22 años de fijar el tipo de cambio a 12.50 pesos por dólar.” (Kehoe y Meza, 2013: 248)

⁶⁰ De 1954 al 30 de agosto de 1976 se mantuvo bajo la política de cambio fijo de \$12.50.

En efecto, gran parte de la deuda pública contraída en el sexenio de López Portillo se dirigió a ampliar la capacidad de exploración y producción de petróleo crudo con el fin de elevar las exportaciones de este hidrocarburo, derivando en la petrolización de la economía mexicana, no sólo por la dependencia de las exportaciones del petróleo crudo, que en 1981 representaron alrededor de tres cuartas partes de las exportaciones totales, sino porque la mayor parte de los ingresos del sector público provinieron precisamente de este sector; a principios de los ochenta, más del 40 por ciento del gasto público se sostiene con los impuestos a las exportaciones de petróleo.

El auge petrolero y alto crecimiento económico se tradujo, por un lado, en una creciente demanda de importaciones, no solo de bienes de capital y bienes intermedios, sino también de bienes de consumo, debido a la baja capacidad productiva de la economía mexicana. Por ende, se tradujo en un déficit comercial manufacturero creciente⁶¹, determinado fundamentalmente por el dinamismo de las importaciones de manufacturas que de 1977 a 1981 pasaron de 4117 a 21018 millones de dólares, es decir, crecieron alrededor de un 400 por ciento, en tanto las exportaciones manufactureras solo crecieron poco más del 60 por ciento, pasando de 2083 a 3361 millones de dólares.

Por otro lado, en lugar de que se redujeran los montos de endeudamiento del sector público, los requerimientos de capital para la ampliación de la planta productiva, para extraer petróleo y aumentar la exportación, indujeron al gobierno mexicano a recurrir a los préstamos del exterior y continuar con la espiral de endeudamiento externo, en ese momento con el respaldo de la producción y exportación de petróleo⁶², en el contexto del segundo shock del petróleo en 1979⁶³ y profundizándose la privatización de la deuda que se inicia en el sexenio anterior.

⁶¹ Con relación al fuerte aumento de las importaciones René Villarreal (1988) acuñó el término proceso de “desustitución de importaciones”, ya que las importaciones que de por sí tenían un crecimiento superior al ingreso se dispararon muy por arriba tanto del ingreso como de las exportaciones y, lo más grave, muy por encima de las necesidades productivas del país en general y de la planta industrial manufacturera en particular, revelando que una buena parte de éstas, fueron de bienes de consumo.

⁶² Fueron muchas empresas paraestatales las que recurrieron a préstamos externos, pero fue Petróleos Mexicanos (PEMEX) y la Comisión Federal de Electricidad (CFE) las que encabezaron este proceso. “De hecho, a partir de los descubrimientos de nuevos campos petrolíferos en 1976 y 1977, la Secretaría de Hacienda comenzaría a utilizar a PEMEX como una especie de ‘caja chica’ para el pago del servicio de la deuda, (...). Aparte de la deuda adquirida por la firma petrolera, debe hacerse hincapié en el endeudamiento enloquecido de la banca de desarrollo y de bancos mexicanos privados que buscaron fondos en el exterior para reciclarlos localmente. Los bancos paraestatales Nacional Financiera, Banrural y Banobras incrementaron sus deudas externas de manera notoria hasta aproximarse a los 20 mil millones de dólares hacia 1982.” (Marichal, 2010)

⁶³ En este contexto México juega, por cierto, un papel de esquirol respecto a la OPEP. La banca internacional busca colocar sus excedentes de liquidez y buscan a ejecutivos mexicanos para concretar

Sin embargo, entre 1980 y mediados de 1982 Estados Unidos cambió su política monetaria, provocando un fuerte aumento de las tasas de interés en los mercados financieros de ese país. Paul Volcker, jefe de la Reserva Federal, anunció a fines de 1979 un primer aumento de las tasas de descuento (tasas de interés que cobraba el banco central a los bancos comerciales) del 11 al 12 por ciento. “Pronto se desató un alza espectacular de las tasas de interés bancarias en Estados Unidos, que alcanzaría casi un 20% anual (...). Las consecuencias internacionales fueron inmediatas, ya que todos los países industriales se vieron obligados a aumentar el precio del dinero para impedir una súbita fuga de capitales hacia Estados Unidos.” (Marichal, 2010, p. 207)

El alza en las tasas de interés internacionales, el descenso de los precios del petróleo a fines de 1981 y principios de 1982, así como la fuga de capitales⁶⁴ llevaron a México a declarar la suspensión de pagos del servicio de la deuda el 20 de agosto de 1982, desatando con ello la crisis de la deuda externa a escala internacional, ya que varios países, sobre todo de América Latina, se encontraban en circunstancias similares.

La mayor parte de la literatura económica sostiene que la explosión de las crisis latinoamericanas de deuda externa desde 1982 (que arrancó en primer término en México), se debió sobre todo a cuatro factores: aumento súbito de las tasas de interés a raíz de las nuevas políticas adoptadas por la Reserva Federal, caída del comercio internacional por la recesión económica que cobró fuerza en esa época, fuga de capitales privados de México y descenso de los precios del petróleo que complicó la vida para países exportadores del oro negro. (Marichal, 2011, p. 114)

Después de la suspensión de pagos del 20 de agosto de 1982, representantes del FMI y del gobierno de Estados Unidos propusieron a las autoridades mexicanas otorgar préstamos financieros para solventar los pagos del servicio de la deuda, bajo la condición de aplicar políticas de ajuste fiscal y económico drásticas; sin embargo, el presidente López Portillo, en su informe del 1 de septiembre, decreto la nacionalización de la banca

diversos préstamos. Además, al gobierno estadounidense le conviene que México amplíe su plataforma exportadora porque incide en la reducción de precios que estaba fijando la OPEP, e incluso para almacenar reservas del hidrocarburo.

⁶⁴ Para un análisis más detallado sobre la fuga de capitales, antes y después de la crisis de agosto de 1982, véase el texto de Liliana Rojas-Suárez (1993).

privada⁶⁵ de la República y el control generalizado de cambios.⁶⁶ Siendo el prelude de la entrada de nuestro país a una crisis económica profunda, con devaluaciones del peso, inestabilidad financiera, altas tasas de inflación, deterioro de los salarios, ajuste estructural; en pocas palabras, fue la entrada a la década perdida de los ochenta.

En suma, el capital de préstamo fue la forma dominante de ingreso del capital extranjero a la economía mexicana durante los setenta y particularmente en el auge petrolero. Así, cuando cambian las tendencias en la economía mundial, sobre todo respecto a la demanda de crédito internacional por parte de los países industrializados, especialmente los Estados Unidos, se eleva entonces el “costo del dinero”, esto es, las tasas internacionales de interés, haciendo insostenible el pago del servicio de la deuda y el tipo de cambio sobrevaluado.

2.1.3 Origen del Estado de bienestar

Para abordar el estudio del Estado de bienestar existen dos perspectivas, la estricta que pone atención en la relación con la mejora social, a partir de transferencias de ingresos y servicios sociales, con alguna mención simbólica a la cuestión de la vivienda; la perspectiva amplia, que enmarca sus interrogantes en relación a la economía política y centra su interés en el amplio papel del Estado para gestionar y organizar la economía. En esta perspectiva los problemas del empleo, de los salarios y de la orientación macroeconómica global, se consideran como partes integrales del sistema del Estado de bienestar. (Esping-Andersen, 1993)

Teniendo como base la perspectiva amplia, en este trabajo se destaca la configuración del Estado de bienestar a partir del fin de la Segunda Guerra Mundial en 1945⁶⁷, la cual implicó un cambio en las relaciones entre Estado, Sociedad y Economía.

⁶⁵ Para un análisis pormenorizado sobre los antecedentes, las opciones de política económica que tenía el gobierno mexicano y las diferentes posturas de los grupos sociales organizados, con relación a la nacionalización de la banca, véase el libro de Carlos Tello, *La nacionalización de la banca en México*, publicado en 1984.

⁶⁶ En el mismo informe se menciona que “Todos estos factores: altas tasas de interés afuera que arrastran a las de adentro; baja en el precio de las materias primas (y principalmente desde mediados de 1981 bajó el precio del petróleo); exceso de importaciones; disminución de exportaciones; baja en el turismo externo; aumento del turismo nacional al extranjero, colocaron a nuestra economía en una situación súbita de particular vulnerabilidad” (citado en Soria, 1983).

⁶⁷ No se soslaya que la propuesta del Estado de bienestar o Estado benefactor aparece en los años treinta ante la gran depresión del 29-33, siendo Keynes uno de los impulsores de la participación del Estado en las actividades económicas, promoviendo la demanda efectiva, que era desde su punto de vista una de las causas de la crisis del sistema capitalista. Incluso en Estados Unidos el gobierno de Franklin Delano Roosevelt retoma algunos planteamientos en su New Deal, mediante una intervención del Estado en educación, salud, construcción de vivienda, desempleo y pensiones para los ancianos, con lo que se

Incluso una modificación de la propia concepción del Estado que se tenía hasta antes de la gran depresión del 29-33.

Cabe recordar que la economía liberal ortodoxa (neoclásica) concibe al Estado como un conjunto de instituciones organizadas de forma racional, cuyos valores, funciones y objetivos eran garantizar la libertad, la seguridad, la convivencia pacífica y la propiedad privada, pero sin intervenir en la esfera económica. Con base en la idea de un Estado como instrumento pasivo cuya función es facilitar las reglas y el marco en el que operan las fuerzas sociales, el Estado no debía de modificar el orden social natural, solo habría de limitarse a asegurar las condiciones mínimas para el funcionamiento de la dinámica del orden auto-regulador de la economía, es decir del mercado, o cuando mucho de eliminar algún bloqueo mediante una intervención transitoria. (González, 1994)

Sin embargo, ante la crisis del 29-33 que generó elevadas tasas de desempleo y masivas quiebras de empresas, en otras palabras, grandes procesos de desvalorización del capital, se requería un Estado más comprometido con la sociedad y con la economía, un Estado que promoviera una serie de reformas económicas y sociales que confluyeran en un nuevo pacto social para legitimar políticamente el sistema capitalista de la posguerra y fortalecerlo frente al bloque socialista encabezado por la Unión de Repúblicas Soviéticas Socialistas (URSS).

Fue en Inglaterra en el año de 1945, con el triunfo de los laboristas que realmente empezó a construirse el Estado de bienestar. Se puede decir que el fundamento teórico lo aportó Keynes (1883-1946) pero fue Beveridge (1879-1963) quien presidió la comisión encargada de presentar a partir de una revisión crítica de la seguridad social, las recomendaciones para mejorarla; quien firma el Informe de 1942, en donde se describen las líneas generales del Estado de bienestar, tal como se construyó en Inglaterra durante los años cincuenta y sesenta. (Sotelo, 2010)

El modelo anglosajón de Estado de bienestar⁶⁸, a diferencia del socialdemócrata de los países nórdicos, no pretende modificar la estructura social de clases, más bien pretende que esta perdure bajo el argumento de que la forma de conseguirlo es

pretendía resolver los problemas sociales. Por otro lado, en Suecia, en el año 1932 arriban al poder los socialdemócratas que desplegaron de manera integral el Estado de bienestar.

⁶⁸ Esping-Andersen (1993) plantea que, en la teoría general del Estado de bienestar, a partir de estudios empíricos, se pueden tipificar tres regímenes o modelos de Estado del bienestar: liberal con epicentro en Inglaterra, el corporativista con su centro en Alemania y socialdemócrata con su núcleo en los países escandinavos o nórdicos.

garantizando a todos una vida digna. El fin último del Estado de bienestar, keynesiano no es avanzar al socialismo, sino impedir la revolución social que vendría si una parte de la población es arrumbada al desempleo y a la miseria. (Sotelo, 2010).

En contraste “el modelo de bienestar socialdemócrata se caracteriza por: 1) políticas de clase, 2) una economía social y 3) políticas sociales redistributivas. Históricamente este modelo se erigió como reacción directa a la política liberal y a las consecuencias sociales de la economía del libre mercado.” (Navarro, 2006, pág. 116). Este modelo garantiza una vida digna libre del temor de caer en la pobreza, pretende llegar a una sociedad igualitaria a través de una distribución más equitativa del ingreso; asimismo, apelando al principio de solidaridad, cuestiona que las prestaciones deban estar en relación directa con las contribuciones de cada uno, sino que deben estar más acordes a las necesidades. (Sotelo, 2010).

Por su lado, el Estado de bienestar corporativista no le dio importancia a la eficacia del mercado y la mercantilización, y la concesión de derechos sociales tampoco era un tema seriamente tratado, lo que predominaba era la conservación de las diferencias de estatus, por lo tanto, los derechos fueron vinculados a la clase y al estatus. “Este corporativismo fue subsumido bajo una estructura estatal perfectamente preparada para desplazar al mercado como proveedor del bienestar social; de aquí que los seguros particulares y los beneficios adicionales en el empleo jugaran de hecho un papel marginal.” (Esping-Andersen, 1993, p. 48). Para la visión corporativista el grupo social primario es la familia patriarcal, el jefe de familia al pertenecer al grupo de la fuerza de trabajo conecta a la familia con la sociedad y la mujer conecta con la sociedad a través del trabajo de su marido. Este enfoque recomienda la cooperación entre los grupos principales de la sociedad, los capitalistas y los trabajadores, para lograr el bienestar común a través de una “economía social de mercado”. (Navarro, 2006)

Con relación a la identidad y funciones del Estado de bienestar Esping-Andersen (1993) subraya la desmercantilización, la estratificación social y el empleo como las claves más importantes y está convencido que solamente la investigación empírica comparada descubrirá de forma apropiada las características que unen o dividen a los Estados de bienestar modernos.

Respecto al proceso de desmercantilización de la fuerza de trabajo mediante la política social que incorpora los derechos sociales permite la posibilidad de la existencia de las personas independientemente de las fuerzas del mercado. Contrario a lo que sucede

en el Estado anglosajón donde el individuo se “convierte” en mera mercancía cuyo salario depende en gran parte de la oferta y la demanda en el mercado de trabajo. Esping-Andersen (citado en Furlani, 2009) identifica al Estado de bienestar socialdemócrata como proveedor de subsidios para todas las personas independientemente de su estratificación social y que pretende cultivar una solidaridad por encima de las escalas sociales, una solidaridad que convoque a toda la sociedad. Sin embargo, Rosanvallón (citado por Furlani, 2009) sostiene que el Estado providencia (del bienestar) absorbe la solidaridad social y pasa (Esping-Andersen, 1993) a funcionar como gestor e intermediario de los servicios sociales en busca de legitimidad.

Aparecen y se desarrollan dentro de las sociedades capitalistas mecanismos públicos de redistribución de la renta y de solidaridad social frente a los de solidaridad sectorial o profesional existentes hasta entonces (los gremios y otros corporativismos), en los que la cobertura de los riesgos derivados del crecimiento económico va a recaer sobre el sector público y por ende, sobre el conjunto de la sociedad. Ello va a suponer la materialización definitiva de los derechos sociales, junto con los civiles y políticos. (Gómez, 1995, p. 264)

Sin embargo, la solidaridad social que antes se encontraba en los actores individuales y colectivos de la sociedad civil, en la sociedad, se hace invisible ante la solidaridad mecánica promovida por el Estado que la pervierte y la utiliza con fines de legitimidad, pero también clientelares y de manipulación política.

Ahora bien, continuando con el modelo de Estado de bienestar keynesiano, que es el que tienen como referente algunos países de América Latina, especialmente México, la literatura ha destacado las siguientes características, además de las ya señaladas:

1.- El Estado de bienestar institucionalizó los derechos sociales de los ciudadanos para garantizar por parte del Estado una serie de prestaciones económicas en situaciones concretas, tales como subsidios de desempleo, pensiones, seguridad social, y otras prestaciones económicas. Hay una obligación explícita del aparato estatal para suministrar asistencia y apoyo a los ciudadanos que enfrentan necesidades y sufren riesgos específicos en el mercado laboral capitalista, tales como el desempleo, la salud, educación y vivienda.

2.- Introdujo mecanismos reguladores en el ámbito laboral, que dieron forma a los pactos entre el capital y el trabajo como son las negociaciones colectivas entre empresarios y trabajadores con relación a las relaciones laborales. Este pacto se tradujo en una mejora

en las condiciones de trabajo, en un aumento continuo de los salarios⁶⁹ y en un fortalecimiento político de la clase trabajadora. (Uroz, 2010)

3.- El Estado de bienestar (keynesiano) supo dar respuesta a la crisis de demanda de los años treinta posteriores a la Gran depresión del 29-33. Por medio del gasto público, a través de reformas que dotaron al Estado para intervenir en la economía más allá de la “simple” regulación de los mercados, a través de la generación de trabajo y la potenciación del consumo, se pudo lograr el pleno empleo y un crecimiento económico sostenido. (Uroz, 2010)

Se afirma que el crecimiento económico de la posguerra, los treinta gloriosos del capitalismo de 1945 a 1975, en mucho se debe a la intervención del Estado de bienestar en la economía. Se apreció una especie de círculo virtuoso entre la política keynesiana, el crecimiento económico, los impuestos y la seguridad social; la política económica estimula y regula el crecimiento de la economía, los impuestos resultantes del crecimiento permiten la ampliación de los programas de seguridad social, asimismo, el crecimiento económico continuo inhibe la reivindicación de las disposiciones de la seguridad social como es el seguro del desempleo. (Offe, 1982)

Más aún, el Estado de bienestar con relación a la dinámica del sistema capitalista mundial durante los años veinte y treinta Offe (1982) citando a Bowles señala que significó un acuerdo político de las clases sociales.

Este acuerdo representó, por parte del trabajo, la aceptación de la lógica del rendimiento de ganancias y mercados como principios guía para la distribución de recursos, intercambio internacional, cambio tecnológico, desarrollo de productos y localización industrial, a cambio de que se garantizara la protección de niveles mínimos de vida, derechos sindicales y derechos democráticos liberales, se evitara el desempleo masivo y que los ingresos reales ascendieran aproximadamente de acuerdo con la productividad del trabajo, todo mediante la intervención del Estado siempre que fuera necesario. (p. 14)

Ahora bien, en los países periféricos también se percibió una fuerte participación del Estado en los procesos de industrialización, aunque con diferentes características a la de los países centrales. Como se sabe en los países de América Latina la intensa participación del Estado en el desarrollo económico llevo incluso a hablar de un Estado

⁶⁹ Este aumento continuo de los salarios no implico una disminución de las tasas de ganancia debido a que unos y otras se sustentaron en crecimientos también permanentes (de 1945 a 1973) de la productividad.

desarrollista, bajo la influencia de la CEPAL y del pensamiento económico keynesiano. El pensamiento de Prebisch (1949) sentó las bases para la escuela estructuralista cepalina y para la participación de los Estados/gobiernos de América Latina en la promoción del desarrollo de sus respectivos países.

Su teoría sobre el deterioro de los términos de intercambio de los países periféricos sustentó la conveniencia de impulsar la industrialización en lugar de basarse en la teoría de las ventajas comparativas por dotación relativa de factores. Destacó con cierta precisión que el incremento en los niveles de productividad en los países centrales⁷⁰ productores de bienes industriales no se traducían en descenso de los precios y por el contrario el aumento de la productividad en los países periféricos productores de materias primas y alimentos si se reflejaban en un descenso de los precios, en el mercado mundial. (Prebisch, 1986)

El Estado interventor desarrollista en América Latina impulsó el proceso de industrialización por sustitución de importaciones, con altas barreras proteccionistas de las economías nacionales⁷¹; se reguló, a través de leyes, la entrada de la inversión extranjera directa hacia ciertos sectores y ramas productivas, reservando los estratégicos para el capital nacional y para el Estado, el cual se hizo cargo de grandes empresas consideradas de sectores estratégicos que requerían un gran monto de inversión de capital inicial que empiezan a devengar y obtener rendimientos en el largo plazo.

El Estado se colocó, entonces, en el centro de la escena desempeñando tres roles: planificador, empresarial y asistencialista; nacieron así las empresas públicas en varios países latinoamericanos, algunas de las cuales se “adquirieron” en los años treinta, principalmente a través de la nacionalización de las empresas que estaban en manos del capital extranjero, por ejemplo, los ferrocarriles, electricidad, servicios de agua potable, en manos de ingleses hasta ese momento. (Moreira, 2011).

⁷⁰ También introdujo la propuesta metodológica del Centro y la Periferia para el análisis (histórico estructural) de los países atrasados/periféricos como eran los países de América Latina.

⁷¹ El Estado interventor desarrollista en América Latina adquiere su morfología principal en la posguerra, no obstante, desde los años treinta –después de la crisis del 29-33, cuando América Latina cierra su ciclo de desarrollo hacia afuera, entre otras razones por el proteccionismo de los países centrales y la reducción de importaciones de materias primas– hay una fuerte participación del Estado en la economía. Incluso, en la línea de Estados intervencionistas, se identifican a los gobiernos “populistas” de Lázaro Cárdenas en México, de Domingo Perón en Argentina y de Getulio Vargas en Brasil (Moreira, 2011). Éstos, fueron el preludio de los Estados desarrollistas de la posguerra, promotores de la industrialización por sustitución de importaciones.

2.1.4 Crisis del régimen de bienestar mexicano

En este sub-apartado se hace un análisis de la crisis del régimen de bienestar mexicano y para ello se aclara primero qué se entiende y cuál es su trayectoria durante el patrón de acumulación por sustitución de importaciones.

Investigadores de los sistemas o regímenes de bienestar para los países de América Latina –Fernando Filgueira (1998 y 2013) Carlos Barba (2004, 2005, 2007), Gerardo Ordoñez (2002; 2009; 2012)– consideran que los regímenes de bienestar son arreglos entre el Estado, la esfera económica y la esfera doméstica, que tienden a institucionalizarse, y a regir las formas como se produce y distribuye el bienestar social. Plantean que no hay razones que justifiquen que los únicos arreglos institucionales sean los que han predominado en los países desarrollados. Más aún, con base en estudios empíricos de los sistemas de prestaciones y políticas sociales en los países de América Latina, Carlos Barba (2004) propone una tipología con tres tipos de regímenes⁷²: 1) los universalistas –Argentina, Chile, Costa Rica y Uruguay–; 2) los duales –México, Brasil, Colombia y Venezuela–; 3) los excluyentes –la mayoría de los países de Centroamérica, así como países de América del Sur como Ecuador, Perú, Bolivia y Paraguay–.

En términos generales, se puede decir que los regímenes universalistas fueron los más parecidos a los regímenes conservadores de Europa, tanto por su expansión universalizante como por la vinculación de la protección social al mercado laboral formal y a las organizaciones de clase obrera. (Barba, 2004). Es más,

Los datos indican que hacia los años setenta, cuando aún parecía viable el modelo ISI a escala latinoamericana, en estos países se observaban los mayores niveles de gasto social, la menor heterogeneidad etno-cultural, la mayor cobertura del seguro social y de los sistemas educativos y de salud, los menores niveles de pobreza rural, urbana y total; los menores índices de concentración del ingreso; los indicadores más bajos en materia de precariedad laboral y subempleo; los mejores indicadores en materia de esperanza de vida al nacer, mortalidad infantil, analfabetismo e índices relativos de vida. (Barba, 2004, pp. 18-19)

En suma, el régimen de bienestar universalista sí tiene resultados positivos en lo que corresponde al bienestar de la población, o al menos aminoró los procesos que generaba el patrón de industrialización por sustitución de importaciones, en cuanto a

⁷² Cabe señalar que esta tipología tiene como fundamento, con algunos matices, la tipología que propuso Filgueira (1998), quien habló de universalistas, duales y residuales.

concentración del ingreso, niveles de pobreza –rural y urbana–, precariedad laboral, mortalidad infantil, analfabetismo e índices relativos de vida.

Por su parte los regímenes duales y los excluyentes se distinguían por:

- Un descenso gradual de todos los indicadores ya mencionados, así como de los niveles de gasto social, de la cobertura de seguridad social, de los servicios educativos y de salud preventiva, del grado de desmercantilización del bienestar social.
- Y un aumento de la heterogeneidad etno-cultural, del carácter regresivo de los sistemas de protección social y del grado de informalidad de los mercados laborales (Barba, 2004: 19)

No obstante, nos dice el autor, que estas características tendían a expresarse de manera dual en los regímenes duales (o intermedios) privilegiando a la población urbana, organizada y relevante para el modelo ISI y excluyendo al resto de la población. Fue precisamente lo que aconteció en nuestro país en el periodo de 1940 a 1982.

Ahora podemos pasar entonces al análisis de lo que sucede en México en lo referente al régimen de bienestar. Un primer aspecto que cabe señalar es que el patrón de acumulación por sustitución de importaciones, que se despliega de 1940 a 1982, tiene la característica de una fuerte intervención del Estado⁷³, que promueve diversos procesos de la actividad económica, mismos que directa o indirectamente inciden sobre las altas tasas de crecimiento del PIB ya referidas.

Es importante destacar que la tradición de un Estado interventor no empieza en 1950, con las propuestas de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe y de Raúl Prebisch, esta se remonta al menos a la revolución mexicana⁷⁴ cuando se establecen en la Constitución de 1917 las funciones del Estado, que no solo son de tipo económico, sino también de carácter social. Esta Constitución contenía artículos que en su momento fueron considerados como de vanguardia y, junto con la Constitución de Weimar de 1919, fueron consideradas como uno de los primeros ordenamientos que formularon un modelo alternativo al Estado liberal de derecho, contrariando los principios del *Laissez faire*, y otorgando al Estado una función reguladora con cualidades para

⁷³ Por ello se acuñó el término Estado interventor o intervencionista.

⁷⁴ Algunos autores como Revueltas (1993) incluso plantean que dicha tradición intervencionista del Estado se puede observar durante el porfiriato. Sin embargo, aquí se prefiere retomar a la revolución mexicana que en la constitución establece varios de los aspectos que “norman” la participación del Estado en la época de la posguerra cuando adquiere relevancia la acumulación por sustitución de importaciones.

reducir las desigualdades sociales inherentes a las relaciones de mercado (Ordoñez, 2012).

No obstante, fue hasta el sexenio de Lázaro Cárdenas (1934-1940) cuando se sentaron las bases para el posterior periodo desarrollista bajo la rectoría del Estado. En junio de 1937, por causa de utilidad pública, se expropiaron los bienes de la empresa Ferrocarriles Nacionales de México S.A. En marzo de 1938, igualmente por causas de utilidad pública, se expropiaron las compañías petroleras a las empresas extranjeras, en su mayoría inglesas, y se fundó Petróleos Mexicanos como una empresa bajo la égida estatal. Asimismo, se emprendió una reforma agraria legal y necesaria repartiendo más de veinte millones de hectáreas a los campesinos que habían luchado por la tierra en la revolución mexicana. Esta reforma, junto con el apoyo crediticio a los ejidatarios y productores del campo—incluidas las empresas de carácter capitalista— permitió dinamizar la producción agrícola y ampliar la demanda interna de productos industriales. Junto a estos procesos se crearon otras instituciones⁷⁵ que permitieron que el Estado promoviera en los años posteriores el proceso de industrialización por sustitución de importaciones.

Si bien la intervención estatal, delimitada en la Constitución de 1917, tuvo como un eje prioritario el desarrollo económico del país; también es cierto que en el aspecto social se le asignaron responsabilidades al Estado como garantizar la gratuidad de la enseñanza primaria en las escuelas públicas, “(...) aplicar medidas sanitarias preventivas en los casos de epidemias, invasión de enfermedades exóticas, alcoholismo y drogadicción, y fomentar, sin ninguna garantía ni procedimientos explícitos, el establecimiento de cajas de seguros populares (de invalidez, de vida, de cesación involuntaria de trabajo y de accidentes) y de sociedades cooperativas para la construcción de casas baratas e higiénicas.” (Ordoñez, 2002, p. 125)

En lo que concierne al régimen de bienestar social, los diversos estudios también han encontrado que es en el sexenio de Lázaro Cárdenas cuando se concretan algunas demandas previas —incluso planteadas en la Constitución de 1917— y se complementan y

⁷⁵ “Algunas de las instituciones que se formaron para promover el crédito público y fortalecieron la rectoría del Estado fueron: *a*) la Comisión Federal de Electricidad, con el objetivo de elevar la producción de energía eléctrica y disminuir las tarifas para promover el desarrollo industrial; *b*) la Administración General del Petróleo Nacional, cuya tarea era vigilar las reservas nacionales y administrar el programa de explotación aprobado por el gobierno; *c*) la Comisión de Fomento Minero, para ayudar a los pequeños mineros que eran predominantemente mexicanos; *d*) la Secretaría de Comercio Exterior, para promover las exportaciones agrícolas que financiaran a agricultores y ejidatarios mexicanos; *e*) la Ley Constitutiva del Banco Nacional Obrero de Fomento Industrial, cuyos objetivos esenciales eran impulsar la industrialización del país y conceder crédito a las empresas administradas por sus propios trabajadores.”

amplían otras. Es el caso de la educación primaria que se formaliza en la Constitución como un derecho social, adicionando al principio de gratuidad el de obligatoriedad. También se funda, en 1937, la Secretaría de Asistencia Pública (SAP) con el objetivo de procurar atención médica y alimentos a niños y a sectores marginados de la sociedad. Otras actividades que formaron parte de la política social cardenista fueron las vinculadas con el apoyo a la producción de bienes básicos en el campo y el abasto suficiente y accesible para los consumidores⁷⁶. (Ordoñez, 2002).

En conjunto, la política social del cardenismo exhibe un comportamiento ascendente en todas sus variables. Sus avances más importantes radican en el reconocimiento de la educación primaria como un derecho de todo mexicano y en la aceptación de la asistencia pública como un compromiso de gobierno. Ambos propósitos se tradujeron en medidas de política muy concretas que se expresan en la creación de instituciones y dependencias, en la obra pública y en el aumento de sus presupuestos y trabajadores. En 1938, por primera vez desde 1917, el gasto social superó al militar, colocándose como la segunda prioridad en los presupuestos, sólo por debajo de las inversiones económicas. (Ordoñez, 2009)

A partir del gobierno de Ávila Camacho (1940-1946) se inicia una reorientación de las políticas públicas para favorecer los requerimientos de la industrialización por sustitución de importaciones, la cual se prolonga hasta principios de la década de los ochenta, con un cambio importante a partir de 1973, cuando se crean programas para atender a la población del campo⁷⁷. En 1943 se fusionan en un solo organismo la Secretaría de Salud Preventiva y la Secretaría de Asistencia Social, con el nombre de Secretaría de Salubridad y Asistencia (SSA). En ese mismo año se aprueba la ansiada Ley del Seguro Social que fue el estatuto fundacional del Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS), cuya finalidad fue ofrecer seguros contractuales-contributivos contra los riesgos de la vida y la vejez a amplios sectores de la población. Según la estrategia gubernamental, la SSA y el IMSS jugarían un rol complementario al proveer sus servicios

⁷⁶ Según diversos estudios, el hecho que en el gobierno de Cárdenas tampoco pudiera aprobarse la Ley del Seguro Social se debió a los problemas económicos que surgieron con la nacionalización de la industria petrolera en 1938. “Los únicos segmentos de población que pudieron acogerse a la protección de la seguridad social en este sexenio fueron los ferrocarrileros, petroleros y electricistas, es decir, los trabajadores que habían sido incorporados al sector público paraestatal a través de la ‘nacionalización’ o ‘mexicanización’ de sus empresas.” (Ordoñez, 2002: 127)

⁷⁷ Barba (2004) plantea que el régimen de bienestar establecido en México mantiene ciertas características similares durante el periodo 1940, mientras que Ordoñez (2002) plantea una sub-fase de 1973 a 1982, cuando se le da cierta prioridad a la población rural, a diferencia de lo acontecido de 1940 a 1972, cuando hubo primacía de la ciudad y del sector industrial.

a dos poblaciones distintas: la primera, dedicada a atender a los indigentes y menesterosos, y el segundo estaría obligado a proteger a las clases trabajadoras que tuvieran alguna relación formal de trabajo. (Ordoñez, 2002).

El IMSS tuvo entre sus beneficiarios iniciales a los obreros de empresas privadas o estatales que laboraban bajo contrato. En años posteriores se creó el Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado (ISSSTE) para dar protección a los servidores públicos de la federación y se amplió la cobertura del IMSS a otras categorías de trabajadores, entre los que sobresalían los empleados bancarios.

Según Ordoñez (2002), otras instituciones que se fueron creando con el fin de atender demandas específicas de la población y que fortalecen el régimen de bienestar social mexicano son:

- i) El Plan Nacional para la Expansión y el Mejoramiento de la Enseñanza Primaria y la Comisión Nacional de Libros de Texto Gratuitos, se crean en 1959, ambos con el propósito de “garantizar a todos los niños de México la educación gratuita y obligatoria”.
- ii) El Programa Financiero de Vivienda (PFV) se crea en 1954 con el fin de atender la demanda habitacional en las áreas rurales y urbanas de grupos desfavorecidos.
- iii) En el año de 1972 se crean el Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores (INFONAVIT, perteneciente al IMSS) y el Fondo de Vivienda para los Trabajadores al Servicio del Estado (FOVISSSTE).
- iv) La Compañía Nacional de Subsistencias Populares (CONASUPO) inicia operaciones en 1961 con capacidad para regular la producción y distribución de alimentos básicos en todo el país. Y en el sexenio de José López Portillo (1976-1982) se crea el Sistema Alimentario Mexicano (SAM).
- v) En 1973, se promueve una reforma integral a la Ley del Seguro Social que proponía extender los beneficios del régimen obligatorio –que en la ley de 1943 comprendía básicamente a los trabajadores asalariados– a otros grupos no protegidos [...] con el propósito de incorporar paulatinamente a todos los mexicanos en edad de trabajar.
- vi) En 1974 se aprueba una modificación al artículo 123 de la Constitución para precisar: “XXIX.- Es de utilidad pública la Ley de Seguridad Social, y ella comprenderá seguros de invalidez, de vida, de cesación involuntaria del

trabajo, de enfermedades y accidentes, de servicios de guardería y cualquier otro encaminado a la protección y bienestar de los trabajadores, campesinos, no asalariados y otros sectores sociales y sus familiares” (DOF, 31 de diciembre de 1974, citado por Ordoñez, 2002)

Con este entramado de instituciones, el régimen de bienestar construido podría parecer que sostiene una aspiración universalista que se alcanzaría de forma gradual. Sin embargo, esta perspectiva se interrumpe de forma abrupta con la crisis de la deuda de 1982, pues su inmediata repercusión fue un descenso del gasto en desarrollo social del 30 por ciento en 1983. Asimismo, se inicia un cambio de ruta en la orientación de la política social, significando, en principio, el desmantelamiento de la mayor parte de los programas de apoyo a los pobres rurales y la liquidación paulatina de los subsidios a la producción agropecuaria y al consumo popular. A partir de la crisis de la deuda se puede decir que el régimen de bienestar cambió de ser un proyecto universalista inacabado (fragmentado, estratificado, dual o segmentado, según se quiera) a otro en el que la política social asume una función compensatoria, limitada y residual.

Uno de los factores que está detrás de la ineficiencia e ineficacia de las políticas públicas de los gobiernos mexicanos, tanto de la era de la ISI como del patrón neoliberal (1982-2018), fue el de la corrupción de los funcionarios públicos⁷⁸ —entendiendo por ésta los actos en los que el poder del cargo público se usa para beneficio personal contraviniendo las reglas del juego (Jain, citado por Hodgson y Jian, 2008)—. La desviación del presupuesto público para beneficio personal incidió para que no se promovieran los programas de apoyo al crecimiento de la producción, al crecimiento del PIB, y también fue una de las razones por las cuales se recurrió al endeudamiento del sector público para allegarse de recursos financieros.

⁷⁸ Hodgson y Jian (2008) critican la visión de los economistas que solo consideran la corrupción del sector público y se olvidan que en el sector privado también existe y a veces con repercusiones de mayor impacto. Tal es el caso de la corrupción en la banca mexicana que derivó en el FOBAPROA.

2.2 INSTAURACIÓN Y DESARROLLO DEL PATRÓN DE ACUMULACIÓN NEOLIBERAL

En este apartado se presentan los resultados de la indagación sobre la instauración del patrón de acumulación neoliberal y su posterior desenvolvimiento, en el cual se identificaron tres fases, cada una de las cuales termina en crisis, la primera (1994-95) determinada por factores internos, la segunda (2008-09) y la tercera (2019-20) determinadas por crisis globales del sistema capitalista. Se analizan los impactos que tienen sobre la economía mexicana. Asimismo, se analiza el redimensionamiento del régimen de bienestar mexicano a través de la política social, durante el largo periodo de 1982-2020, destacando los aspectos fundamentales de cada una de las fases; se observa como una tendencia general la construcción de un régimen de bienestar de carácter residual. En este apartado también se trvisan las diversas acciones de política social que se impulsan por parte de los diferentes gobiernos durante el periodo 1982-2020.

2.2.1 Instauración del patrón neoliberal y crisis económicas recurrentes

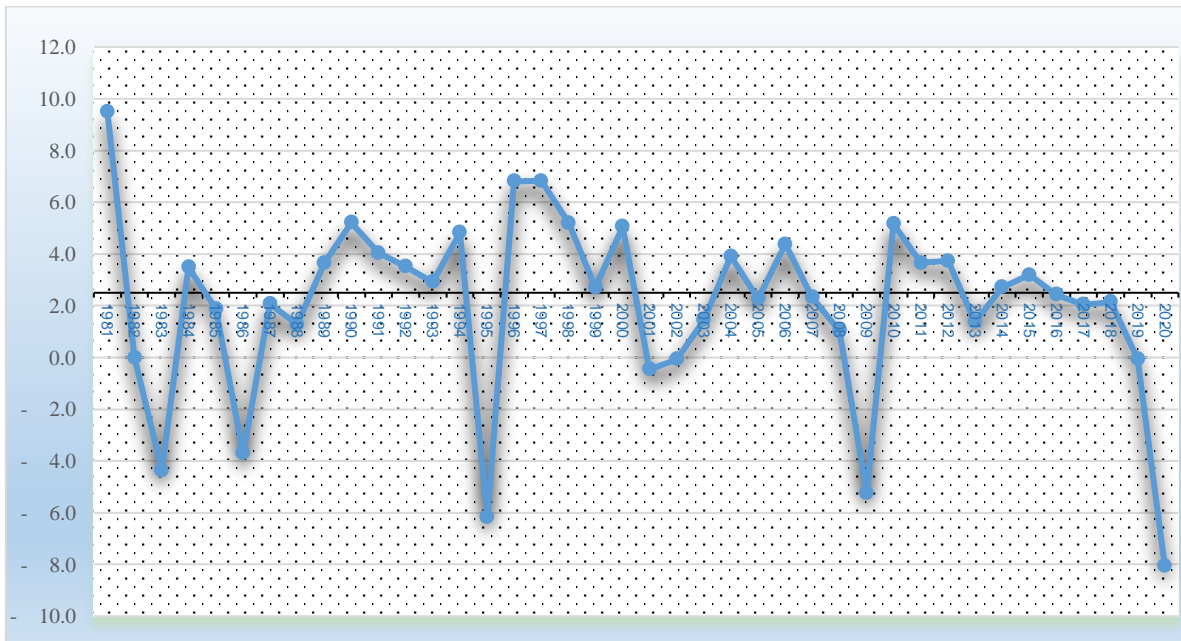
La crisis de la deuda que estalla el 1º de septiembre de 1982, con la suspensión de pagos, la nacionalización de la banca y el control de cambios es el inicio de un proceso de transición hacia la instauración del patrón de acumulación de capital neoliberal. Así como de una época de crisis recurrentes en nuestro país

Como puede apreciarse en la gráfica núm. 1, existen tres fases del patrón de acumulación durante el largo periodo de 1982 a 2020; las cuales terminan en crisis. La primera fase, se despliega de 1983 a 1995, comprende una subfase de transición (1983-1988) y otra (1989-1995) de instauración del patrón de acumulación neoliberal y primera crisis financiera de la economía mexicana en la época de la globalización⁷⁹; la segunda, abarca el periodo 1996-2009, hay una recuperación económica y nueva crisis financiera a escala mundial⁸⁰; la tercera de 2010 a 2020, también se observa una subfase de crecimiento del PIB y culmina en la crisis económica mundial agravada por la pandemia del COVID-19.

⁷⁹ Se puede plantear entonces que la instauración del patrón neoliberal “concluye” con la primera gran crisis financiera de México ya en la fase de globalización, es decir, cuando se está iniciando una nueva época con una economía reestructurada e inserta en el mercado mundial. Muy diferente a la economía de la industrialización por sustitución de importaciones.

⁸⁰ Pasando por una, no menos importante, recesión económica de 2000 a 2002; donde se manifiesta ya la sincronización de la economía mexicana con la estadounidense, o en otras palabras, la mayor dependencia de la primera respecto a la segunda.

Gráfica núm. 2.1: México: Tasas de crecimiento del PIB real, 1981-2020



Fuente: INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales.

Al asumir la Presidencia de México, el gobierno de Miguel de la Madrid se encuentra una economía con problemas de inestabilidad financiera, con altas tasas de inflación, provocada, entre otros factores, por la devaluación del peso y por el pago del servicio de la deuda. Para enfrentar la crisis “se pone en práctica un drástico ajuste fiscal y externo que tiene como objetivo central, casi único, generar un excedente suficiente para continuar pagando cabal y puntualmente la deuda externa del país. Su costo le significó al país entre 5 y 6% del PIB cada año durante 1983-1988.” (Tello, 2010, p. 11)

La estrategia de corto plazo de este gobierno, a través de una política de ajuste y estabilidad, se despliega en tres aspectos centrales: i) reducir el déficit presupuestal; ii) controlar la inflación y iii) promover excedentes en la cuenta corriente de la balanza de pagos, con el fin de poder pagar el servicio de la deuda e iniciar lo que en su momento se denominó el cambio estructural.

Para reducir el déficit público el gobierno de Miguel de la Madrid –y después el de Salinas de Gortari– hizo del saneamiento de las finanzas públicas la piedra angular de sus políticas macroeconómicas. Para alcanzar este objetivo se impone una drástica reducción del gasto público, el cual pasó de significar el 41.4 por ciento del PIB en 1983 al 25.6 por ciento en 1994. Afectando fundamentalmente el gasto en educación, en salud, en mantenimiento de infraestructura y en subsidios (Guillén, 2000).

En el combate a la inflación, se puede decir que en el sexenio de Miguel De la Madrid fracasaron las políticas ortodoxas de contención de los precios, ya que, si bien en los primeros años hubo un descenso de la tasa de inflación, pasando del 98.9 por ciento en 1982 al 63.7 por ciento en 1985, en los años siguientes volvieron a ascender, alcanzando en 1987 la máxima tasa de inflación del 159.2 por ciento. Las altas tasas de inflación de 1982 a 1987 están determinadas por factores tales como: la dificultad para cubrir el pago del servicio de la deuda, presiones en la balanza de pagos que origina el deterioro en los términos de intercambio (por el descenso de los precios del petróleo), la apertura comercial, el alza de las tasas de interés internacionales, la fuga de capitales y las importaciones crecientes (por problemas de producción interna). (Huerta, 1992)

En la segunda mitad del sexenio, dados los fracasos de las políticas de estabilización y ajuste, se llevan a cabo las primeras reformas estructurales de largo alcance como son, el redimensionamiento del Estado, la desregulación financiera y de los precios, la privatización de las empresas estatales. Sobresale, entre estas, la apertura externa de la economía⁸¹, implementada con la intención de obtener un excedente en la cuenta corriente, y el impulso de las exportaciones manufactureras, implicando una reorientación de la producción hacia el mercado exterior. De esta forma la industrialización por sustitución de importaciones se reemplazó por la industrialización orientada a la exportación.⁸²

Junto con el ascenso en las tasas de crecimiento del PIB y la llegada de capital extranjero, se incrementan las exportaciones, pero también empiezan a dispararse las importaciones, y aparecen signos de sobrevaluación del tipo de cambio real. La sobrevaluación del peso profundiza, en lugar de detener, estas tendencias, amplificando el déficit comercial manufacturero. El ingreso de capitales –abundante ante la expectativa del TLCAN– al detectar signos de sobrevaluación se vuelven más cautos y empiezan a

⁸¹ El proceso de liberalización comercial, a través de la supresión de las barreras proteccionistas, se inicia en 1985 con la eliminación de los permisos de importación y la disminución de las tasas arancelarias, continúa con el ingreso de México al GATT en 1986 y alcanza la cúspide con el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) que inicia en enero de 1994, en el cual se plantea la eliminación de los aranceles en forma diferencial hasta en un plazo de 15 años.

⁸² De 1983 a 1988 se registra un incremento “espectacular” de exportaciones de manufacturas, fundamentalmente hacia los EUA con base en una política cambiaria subvaluatoria y con base en el deterioro salarial. Los grandes saldos superavitarios de esos años sirvieron para pagar el servicio de la deuda, amortizaciones y pago de intereses, por lo cual se dio un traslado masivo de capitales de nuestro país hacia el exterior, principalmente hacia la banca internacional.

exigir más garantías, dirigiéndose cada vez más a las inversiones de cartera, en lugar de la inversión extranjera directa.

La situación económica y política empeora por el levantamiento del Ejército Zapatista de Liberación Nacional el primero de enero de 1994, justo cuando se inicia la vigencia del TLCAN; sin embargo, no tuvo impactos económicos de inmediato, pues las reservas internacionales continuaron creciendo. Fue el asesinato de Luis Donaldo Colosio en marzo de ese mismo año, lo que provoca una salida de capitales, en tan solo un mes hay una fuga de más de 10 mil dólares, el 23 de marzo las reservas internacionales eran de 28,321 millones de dólares y el 20 de abril habían descendido a 18,106 (Banxico, 1995). Esta situación, junto con el alza en el gasto para obras públicas, y, sobre todo, el creciente déficit comercial eleva el déficit en cuenta corriente y se debilita más el peso mexicano. Sin embargo, el gobierno de Salinas de Gortari antes que devaluar, a través del Banco de México emite más TESOBONOS, que son títulos de crédito negociables denominados en moneda extranjera, fundamentalmente dólares, y pagaderos en moneda nacional. Aspecto que incide en el incremento de la deuda externa de nuestro país⁸³.

La fuga de capitales junto con el creciente déficit en cuenta corriente finalmente debilitó al peso mexicano. Así, Ernesto Zedillo hizo lo que Salinas evitó hacer, y la forma en que fue instrumentada la devaluación del peso en el mes de diciembre cometió el error, entre otros, de avisar (pidiendo de esa manera su consentimiento) a ciertos empresarios de alto nivel, con lo cual se propició una mayor fuga de capitales, previo al día de la devaluación. Más aún, el gobierno no esperaba una reacción tan negativa respecto a las fortalezas del peso, generando una fuga de capitales superior a lo que se esperaba⁸⁴, perdiendo el control del mercado cambiario y provocando desestabilización financiera y una devaluación de más del 100 por ciento, durante 1995.

La crisis financiera de 94-95 es un ejemplo clásico de proceso de desregulación del sistema financiero y de cómo se manipularon variables de orden macroeconómico para salvar posiciones de orden de política nacional. Los antecedentes de la crisis financiera fueron dándose paulatinamente en un ambiente de recesión económica y

⁸³ “Las cifras divulgadas a principios de 1994 indicaban que la deuda externa de largo plazo alcanzaba más de 122 mil millones de dólares, la cifra más alta en su historia, y casi 25 mil millones de dólares más que en el peor momento de la crisis de la deuda de 1982-1984. Este incremento se debió fundamentalmente a la emisión de una considerable cantidad de bonos de empresas privadas mexicanas y de algunas paraestatales.” (Marichal, 1998: 243)

⁸⁴ Se esperaba que la devaluación fuera de entre 20 y 30 por ciento y después se estabilizara; no obstante, durante el año fue de más del 100 por ciento, pasando de 3.46 pesos por dólar el 19 de diciembre de 1994 a 7.68 un año después.

poco crecimiento, hecho que se constata en el incremento de cartera vencida de los principales bancos que empezó a mostrar incrementos desde 1992 y 1993. (Girón y Correa, 1997)

Los efectos de la caída del PIB en 6.2 por ciento en 1995⁸⁵ fueron los despidos de trabajadores, por lo cual la tasa de desempleo asciende de 3.5 por ciento en 1994 al 6.2 por ciento en 1995, y se da un fuerte deterioro de los salarios relativos debido a la propia devaluación y por el incremento de precios.

En el año de 1996 se inicia la segunda fase del modelo neoliberal, con una recuperación del PIB que crece a una tasa anual de 6.8 por ciento, tanto en ese año como en 1997 (Gráfica núm. 1), para empezar un ciclo descendente en 1999; tiene una recuperación en 2000 y en 2001 y 2002 entra en recesión.

La apertura externa de la economía mexicana a los flujos de comercio y de capital, así como el proceso de integración formal de México, EE. UU. y Canadá, en el marco del TLCAN, impactan a la economía mexicana y aceleran el proceso de reestructuración productiva iniciado a partir de la crisis de la deuda. En los primeros años del TLCAN, la industria manufacturera mexicana alcanza los niveles más altos en sus ventajas competitivas adquiridas en el mercado estadounidense, desplazando a productos y productores de ese mercado, en algunos de los cuales se coloca como el principal abastecedor (Mortimore, *et al*, 2001). Sin embargo, a partir de 2001 las cuotas de mercado de varios productos mexicanos se reducen por la presencia de los productos chinos que desplazan a los productos mexicanos⁸⁶.

En efecto, durante los años de 2001 y 2002 la economía mexicana se ve afectada por la recesión de la economía estadounidense y es a partir de entonces que se observa la

⁸⁵ A un año de la puesta en marcha del TLCAN México se ve envuelto en una crisis financiera debido a diversos factores, tanto errores de política económica como problemas de carácter estructural que la economía mexicana no había superado (tales como el desequilibrio externo, la restricción financiera), y por elementos propios de la apertura de la economía mexicana y el régimen de tipos de cambio fijos; sobre todo, esta crisis se vincula con los cambios que se habían dado a escala internacional con el proceso de globalización, en la economía mexicana y en el sistema financiero mexicano. En ese momento, después de casi 10 años de apertura externa y de “cambios estructurales”, la economía mexicana mantiene varias características del periodo anterior. Sin embargo, es más vulnerable en su relación con el exterior debido al proceso de apertura externa al capital extranjero, no solo a la inversión extranjera directa, sino a la inversión de cartera. Por eso también se le denominó la primera crisis dentro de la globalización, con su correspondiente “efecto tequila”, por su incidencia en otros países latinoamericanos.

⁸⁶ En un primer momento fueron los productos de baja tecnología, como son los textiles y del vestido, artículos de viaje, etc., no obstante, conforme avanza la marea china también desplazan a productos mexicanos de mediana tecnología y de tecnología avanzada, con excepción de algunos rubros, la cuota de importaciones en el mercado estadounidense de China es superior a la de México. (Coraggio, 2009)

sincronización de los ciclos económicos de ambas economías, mejor dicho, una mayor dependencia de México respecto de EE. UU. La recuperación errática de la economía mexicana (Gráfica núm. 1) en los años posteriores está vinculada a la recuperación de la economía estadounidense y al incremento de los precios de los combustibles y las materias primas en el mercado mundial, fundamentalmente del petróleo. Sin embargo, de 2005 a 2008 se observa ya una tendencia descendente en la tasa de crecimiento del PIB y en 2009 la economía mexicana tiene una caída del 5.2 por ciento, derivada de la crisis financiera internacional que inicia en 2007.

Los impactos de la crisis financiera internacional —que empieza en los EUA y que contamina rápidamente el mercado financiero internacional— sobre la economía mexicana se perciben a fines de 2008 y se ahondan en los dos primeros trimestres del 2009, junto con la profundización de la crisis a escala mundial. Una de las razones de que los efectos sean más pronunciados en nuestro país es que a partir de la firma del TLCAN profundiza sus relaciones económicas, financieras y políticas con EUA, y se hace más dependiente del comportamiento de su economía⁸⁷.

En el contexto de inestabilidad financiera varias instituciones y empresas mexicanas demandaron grandes cantidades de dólares, con el fin de cubrirse y solventar sus deudas contraídas en dólares. La devaluación del peso y la alta volatilidad del tipo de cambio en el mes de octubre se tradujo en un mayor endeudamiento de varias empresas, que aprovechando el tipo de cambio “barato” habían contraído deudas y derivados financieros nominados en dólares⁸⁸.

Ante la volatilidad que se registra a partir de septiembre el Banco de México echa mano de las reservas internacionales y oferta dólares para evitar una depreciación del peso más amplia; no obstante, de septiembre de 2008 (10.61 pesos por dólar) al 30 de marzo de 2009 (14.10 pesos por dólar) el peso llegó a devaluarse aproximadamente el 30 por ciento. La estabilidad e incluso recuperación del peso en los meses siguientes, se

⁸⁷ En el proceso de integración de las dos economías destaca el papel de la industria maquiladora de exportación establecida en México, que en su mayoría destina sus exportaciones al mercado estadounidense, y el sector exportador en su conjunto —incluidas las exportaciones de petróleo— debido a que aproximadamente el 90 por ciento de las exportaciones de México se realizan, precisamente con ese país; antes del Tratado era del 65 por ciento.

⁸⁸ Es el caso de Comercial Mexicana (que pidió entrar a concurso mercantil, con el propósito de ganar tiempo y renegociar sus deudas con sus acreedores), Cemex, Grupo Kuo, Grupo industrial Saltillo, las cuales reportaron pérdidas en lugar de ganancias para el año de 2008. (Aguilar y Rivera, 2011).

debió al otorgamiento de un préstamo por 47 mil millones de dólares a México por parte del Fondo Monetario Internacional el primero de abril.

En el año 2010 se da una recuperación del 5.2 por ciento; de 2011 al 2015 con altibajos en las tasas de crecimiento se mantienen tasas aceptables de crecimiento, pero a partir de 2016 inicia una subfase de desaceleración, y en 2019, primer año de gobierno de López Obrador nuevamente se empalma con el descenso a escala mundial, registrando un decrecimiento del 0.1 por ciento.

En 2019 y 2020 la economía mundial enfrenta una nueva crisis, que se expresa en una recesión global, más profunda que la de 2008-2009 y quizá tan intensa como la depresión de los años treinta. La pandemia fue un factor detonante, no es la causa inicial,

Culpar al coronavirus de la crisis, es más que nada una construcción ideológica de los sectores de punta de la oligarquía financiera y de los medios de comunicación a su servicio, para ocultar las contradicciones del sistema y confundir a la población. Por detrás de esos factores, existen tendencias estructurales que el capitalismo viene arrastrando desde hace varias décadas y sobre todo desde la crisis económico-financiera de 2007. (Guillén, 2020, p. 216)

La pandemia del COVID-19 profundiza la situación recesiva que se presenta desde un año antes en la economía mundial. Los países subdesarrollados, por sus condiciones de atraso, dependencia, pobreza y desigualdad son los que más han resentido la propagación de la pandemia y la crisis económica. “La pandemia llegó a los países de América Latina y el Caribe en un momento en el que ya estaban sufriendo fuertes dificultades económicas, sociales y políticas. Como consecuencia, han salido a la luz y se han visto agravadas una serie de desigualdades estructurales fuertemente arraigadas, por ejemplo, entre los trabajadores formales e informales, o entre las mujeres y los hombres”. (CEPAL, 2020b).

En el caso de México, que durante 36 años (1983-2018) de la era neoliberal creció a una tasa de crecimiento promedio anual de 2.3 por ciento contra más del 6 por ciento en la era de la sustitución de importaciones; el PIB per cápita crece 0.7 por ciento contra más del 3.0 por ciento, respectivamente. (Calva, 2019). Nuestro país es uno de los más afectados de América Latina, con una caída de 8.1 por ciento, que se encuentra por arriba de la caída promedio de América Latina, que fue del 7.7 por ciento. En esta última crisis los sectores industrial y servicios caen 10 y 7.7 por ciento, respectivamente, en tanto el sector agropecuario crece 1.9 por ciento. Las estimaciones apuntan que dentro del sector

servicios las actividades relacionadas con el turismo, el transporte, y el consumo en restaurantes, están siendo las más afectadas. (Esquivel, 2020)

En los primeros diez meses de 2020, las exportaciones y las importaciones totales de mercancías cayeron a tasas interanuales del 12.6 por ciento y el 18.8 por ciento, respectivamente. Debido a esto, la balanza comercial presentó un superávit de 25,182 millones de dólares, superior a los 1,507 millones de dólares del mismo periodo de 2019. (CEPAL, 2020a).

Asimismo, durante el mismo período,

(...) las divisas que genera el turismo, uno de los sectores más afectados por la pandemia, disminuyeron un 55,9% con respecto al monto registrado en el mismo periodo de 2019. En los primeros diez meses de 2020 el envío de remesas familiares a México alcanzó un total acumulado de 33.564 millones de dólares, cifra un 10,4% superior a la registrada en el mismo periodo de 2019. Este desempeño se debe a una multiplicidad de factores, entre los que destacan la solidaridad de los migrantes ante la crisis sanitaria y económica, el mayor uso de medios electrónicos para el envío de remesas y la depreciación cambiaria. (CEPAL, 2020a, p. 3)

2.2.2 Redimensionamiento del régimen de Bienestar social

Para el abordaje de los regímenes de bienestar, la política social se ha convertido en el concepto más importante, porque es el medio para fortalecerlos, modificarlos o redimensionarlos. Caros Barba (2005), señala que existen tres dimensiones que cruzan y condicionan la política social. El orden económico, la esfera política y el terreno social. En el orden económico, el tema central es el grado de desmercantilización que supone la ejecución de la política social, es decir cuan fuerte es el compromiso del Estado con la soberanía del mercado. En la esfera política lo más importante es identificar el papel que se asigna a las prestaciones sociales en los procesos de legitimación del poder político, del control social y de la gobernabilidad; como la relación que se establece entre el Estado y el mercado. En el terreno social,

(...) es necesario establecer cuáles aspectos de las políticas sociales responden a demandas o valores sociales. Aunque siempre hay que tener presente que, como lo señala Offe, el proceso de conversión de exigencias sociales en políticas se ve siempre refractado y mediado por las estructuras internas del Estado (...). En este marco, lo primordial es la garantía de titularidades de prestaciones o derechos sociales sobre la base de la ciudadanía, la participación en el mercado o la

exclusión social. El concepto de ciudadanía social, elaborado por T. H. Marshall (1975), es crucial porque marca la posibilidad de ofrecer derechos sociales al margen de la situación de cada individuo en el mercado. (Barba, 2005, p. 29)

Teniendo en cuenta el aspecto fundamental de la política social, en lo que sigue se verán las diversas acciones de política social que se impulsaron por parte de los diferentes gobiernos durante el periodo 1982-2020.

Una de las reformas estructurales más importantes de los gobiernos de Miguel de la Madrid Hurtado y Carlos Salinas de Gortari fue el redimensionamiento del Estado interventor en general y del régimen de bienestar en particular, construidos ambos durante el proceso de sustitución de importaciones. En primer lugar, la reforma se vincula con la reducción de la participación del Estado en la economía, no es exagerado coincidir con Guillén (2013) de que, en los ochenta, en nuestro país se impone la idea de que el mercado constituye el modo de organización más eficaz de la vida económica, ante la “incapacidad” del Estado para alcanzar el bienestar general y su eficacia en la regulación sobre el mercado. En segundo lugar, se relaciona con el debilitamiento de la “red institucional” que protege al trabajador y al individuo. Se puede plantear que la crisis de la deuda y

El nuevo paradigma, construido gradualmente a partir de recomendaciones del BM y el BID, se caracteriza por atribuirle al mercado el papel fundamental en la generación y distribución de la riqueza, los ingresos y el bienestar. Desde esta perspectiva las políticas sociales deben complementar este papel, haciéndole frente a los riesgos sociales de los más pobres o vulnerables y auspiciando la autoprotección de individuos y familias. Esto le confiere al paradigma un carácter residual. (Barba, 2007, p. 45)

En el contexto de las políticas de ajuste y estabilización del sexenio de Miguel de la Madrid Hurtado, en la fase que hemos denominado de transición, no se registran cambios importantes en la política social, excepto los recortes al gasto público social (que ya se anotó en el apartado anterior). Sin embargo, el ajuste de las finanzas públicas afectó a casi todos los programas sociales, pero más a los programas orientados a combatir la pobreza rural, incluso algunos fueron eliminados, tales como, el Programa Integral para el Desarrollo Rural, la Coordinación General del Plan Nacional de Zonas Deprimidas y Grupos Marginados, y el Sistema Alimentario Mexicano. En ese momento se salvaron el

Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) y la Compañía, Nacional de Subsistencias Populares (CONASUPO) (Ordoñez, 2012).

En realidad, la reforma social inicia en el sexenio de Carlos Salinas de Gortari (CSG), en la fase de consolidación del patrón neoliberal, y tiene un primer quiebre en la crisis de 1994-95, para dar paso a una siguiente fase.

Durante el gobierno de CSG, se registran los primeros cambios importantes dentro de esta reforma, destacándose, el cambio en la tendencia a la reducción del gasto social observada en la década de los ochenta y la recuperación del gasto social educativo, en salud⁸⁹ y laboral, en tanto el gasto social en solidaridad y desarrollo regional repuntó (Barba, 2007).

El programa estrella de las reformas del salinismo fue el Programa Nacional de Solidaridad, creado en 1989,

Este programa fue el punto de referencia de la política social durante buena parte de la década, incluso después de su conclusión formal en 1996, porque implicó un cambio discursivo del enfoque de la política social, que se desplazó de la seguridad social a la reducción de la pobreza; y porque fue un mecanismo que se ajustaba parcialmente a las recomendaciones del Banco Mundial, pues funcionaba como un gran Fondo de Inversión Social, que incluso dio lugar a la creación de una secretaría de Estado: la Sedesol en 1992. (Barba, 2004: 36).

El Programa Nacional de Solidaridad, programa insigne de CSG, no obstante, se convirtió en un instrumento legitimador del gobierno con viejas prácticas corporativas para el uso clientelar en las elecciones. Siendo a su vez la prueba del desplazamiento del interés por la seguridad social hacia la disminución de la pobreza.

También se realiza, en el año de 1992, la reforma al artículo 27 constitucional, con dos propósitos, primero, estar a tono con el TLCAN que ya se estaba negociando; segundo, propiciar un proceso de compraventa de la tierra ejidal, es decir, su privatización, para atraer la inversión capitalista hacia el campo mexicano. Afortunadamente no se cumplió con la expectativa del proceso de privatización de las

⁸⁹ Como dice Barba (2004) “La descentralización de los sistemas de salud y educativo fue una jugada de cierta importancia en el ajedrez de la reforma social salinista, pero estuvo marcada por grandes ambigüedades y puede considerarse muy limitado ya que la toma de decisiones y los recursos financieros continuaron concentrados en las instancias federales.” (p. 30)

tierras ejidales, preservándose así la economía de subsistencia que pervive en este “sector social” que forma parte de la economía social de nuestro país.

Los ejemplos más significativos de la política residual del gobierno de CSG fueron: la creación del Sistema de Ahorro para el Retiro en 1992, la reforma del Infonavit y la implementación del Procampo en 1993. Con los dos primeros casos, se inició el traslado al sector privado de operaciones financieras realizadas por instituciones de seguridad social, y a partir de ese momento pudieron ubicarse bajo la lógica del mercado. En el caso de Procampo la intención fue eliminar los subsidios a los precios de los productos agrícolas básicos, prohibidos por el TLCAN (Barba, 2004, p. 35).

La crisis de 1994-95 reveló, por un lado, la vulnerabilidad de la economía mexicana frente a la especulación financiera propiciada por los procesos de desregulación y a la inestabilidad política, por otro lado, hizo evidente que los avances logrados en la reducción de la pobreza pueden esfumarse durante una crisis económica. Bajo ese diagnóstico, el gobierno de Ernesto Zedillo Ponce de León (1994-2000) optó por reemplazar el papel central de los fondos de inversión social en la estrategia de reducción de la pobreza por programas que dotaran de capital humano y promovieran la activación laboral, bajo la idea de que funcionaran como redes anticíclicas de seguridad que ayudaran a interrumpir la reproducción intergeneracional de la pobreza y a reducir la vulnerabilidad de los más pobres en las crisis económicas. (Barba, 2007).

Así, el Programa de Educación, Salud y Alimentación (Progresá) adquiere el lugar de privilegio que ocupara Pronasol y se inicia en el año 1997; asimismo, el Programa de Empleo Temporal (PET) y el Programa de becas de capacitación para desempleados (Probecad), que ya existían, adquieren una mayor importancia. Progresá fue un programa

(...) dirigido a la población en condiciones de pobreza extrema, que buscaba incidir de forma simultánea en tres de los factores que se identificaron como obstáculos para que las familias en condición de pobreza pudieran superar su situación y evitar su herencia entre generaciones: deficiencias nutricionales (bajo peso al nacer y desnutrición), problemas de salud (mortalidad materna e infantil, bajo desarrollo cognitivo, enfermedades prevenibles, embarazo temprano) y limitada inversión en educación (baja escolaridad, reprobación y deserción escolar temprana desde tercero de primaria, pero más pronunciada a partir de secundaria sobre todo en el caso de las niñas) (Progresá, citado en Hernández *et al.*, 2019, p. 36).

Cabe señalar que el programa Oportunidades del sexenio de Vicente Fox (2000-2006) y el programa Prospera del sexenio de Peña Nieto (2012-2018) en esencia mantienen las mismas bases conceptuales sobre la pobreza y su forma de combatirla, por ello es válido realizar un balance de sus resultados como si fuera un solo programa Progres-Oportunidades-Prospera (POP) (Ordoñez y Silva, 2019; Hernández, 2019).

Tras más de tres décadas de neoliberalismo en México, la pandemia mostró el fuerte retroceso en los servicios básicos, no solo con la salud, sino con prestaciones sociales y seguridad en el trabajo, la educación (brecha digital), acceso a la vivienda, la degradación del medio ambiente. Bajo este contexto las respuestas del gobierno de Andrés Manuel López Obrador (AMLO) no han sido las más eficaces tanto en la atención directa de la pandemia como en cuanto a la actividad económica. Respecto a la primera, destaca no solo la poca atención que el gobierno de AMLO le dio al inicio y durante el primer año a la gravedad de los contagios del COVID-19, sino el poco recurso económico para habilitar los hospitales que atendieron, a los enfermos, tanto de COVID-19 como de otras enfermedades, de tal forma que en los picos hubo un desborde de la atención hospitalaria. Si bien puede explicarse, en parte, por el mal estado en que se recibió el sistema de salud, producto del abandono de los gobiernos anteriores, fue notoria la impericia del secretario de salud y del director del IMSS.

En lo referente al apoyo económico a las diferentes actividades económicas y al empleo (evitando el desempleo), con la excepción de un apoyo de \$ 25,000.00 para pequeños negocios, no se creó ningún otro programa de envergadura, aduciendo la política de “austeridad republicana”. Incluso, una breve evaluación del gobierno de López Obrador indica que no ha podido impulsar una política social de apoyo a los grupos de la economía popular y programas de apoyo a la sustentabilidad⁹⁰.

Es importante señalar algunos elementos y requisitos para reorientar la política social en el sentido de contribuir a un desarrollo de una sociedad más justa, democrática, sustentable, en ese sentido hace falta:

⁹⁰ “En México, en septiembre de 2020, Víctor Toledo, uno de los grandes referentes continentales de la ecología política, tuvo que dimitir de su cargo en la Secretaría de Medio Ambiente y Recursos Naturales (SEMARNAT). Toledo es un defensor de la agroecología y de la transición ecosocial, y bajo su mandato impulsó la prohibición del glifosato y criticó el proyecto del Tren Maya, uno de los emblemas del “desarrollo” del gobierno de López Obrador, que atropella los derechos de las comunidades ancestrales. Su renuncia dejó al descubierto, una vez más, los límites del progresismo selectivo latinoamericano.” (Svampa, 2021, p. 91)

a) Recuperar al Estado como la empresa de todos y lograr una adecuada coordinación de sus actividades; b) Abandonar la sujeción de la políticas social a intereses corporativos y clientelares, enfocándola en el empoderamiento ciudadano; c) Ejercer la regulación y control de los mercados, y d) Establecer la rendición de cuentas y la evaluación de resultados como criterio fundamental de evaluación y perfeccionamiento de los programas sociales. (Rojas, 2020, p. 76)

2.3 PATRÓN DE ACUMULACIÓN NEOLIBERAL, PROCESOS DE PRECARIZACIÓN DEL TRABAJO, PAUPERIZACIÓN DE LA POBLACIÓN Y AUMENTO DE LA DESIGUALDAD

En este apartado se efectúa una revisión de los procesos de precarización del trabajo y pauperización de la población, ambos vinculados con la reestructuración productiva que se lleva a cabo en el contexto de la instauración y fortalecimiento del patrón de acumulación neoliberal. Primero, se hace un análisis del empleo y el desempleo, así como de la flexibilidad al interior de las empresas que facilitan la precarización del trabajo; segundo, se realiza un análisis de los procesos de pauperización de la población que se relacionan con las tasas de empleo/desempleo y con los niveles salariales en las diferentes ocupaciones, así como con la estructura de distribución del ingreso y el incremento de la desigualdad.

2.3.1 Pauperización de la población y aumento de la desigualdad

En este trabajo se considera que los niveles de pobreza se encuentran relacionados con los niveles de empleo/desempleo y con los niveles salariales en las diferentes ocupaciones, así como con la estructura de distribución del ingreso en cada país. Los dos primeros están vinculados con la estructura productiva y el tercero, además, con las instituciones de seguridad social. Se pretende demostrar que en la era neoliberal se han incrementado los niveles de pobreza por la incapacidad de este patrón de acumulación para generar empleos decentes o dignos (como dice la OIT), por el deterioro salarial que suscita y por la concentración del ingreso.

Pero ¿qué es y cuál es el significado de pobreza?

Amartya Sen *et al.* al discutir sobre los niveles de vida han distinguido entre los conceptos de “capacidades”, “realizaciones” y “bienes y servicios”⁹¹, asimismo, “Sen sustituye necesidades por ‘realizaciones’ y capacidades, lo cual le permite rebasar el sentido de ‘falta de las cosas’ que el término necesidades transmite inevitablemente, y pasa a una concepción más rica de ser y hacer, de libertad.” (Boltvinik y Hernández, 1999:33). Bajo la idea de la distinción entre necesidades y satisfactores Manfred Max-Neff *et al.* Llegan a las siguientes conclusiones: “a) Las necesidades humanas fundamentales son finitas, pocas y clasificables. b) Son las mismas en todas las culturas y en todos los periodos históricos. c) Lo que está culturalmente determinado no son las necesidades sino los satisfactores de esas necesidades. d) El concepto tradicional de pobreza es limitado pues es estrictamente economicista.” (citado por Boltvinik y Hernández, 1999: 33)

Boltvinik y Hernández critican este planteamiento, y proponen que de la antropología filosófica se puede obtener una fundamentación adecuada sobre las necesidades humanas, de ésta se aprende que, mediante el trabajo, el hombre no sólo transforma a la naturaleza sino también se transforma a sí mismo, por lo cual las capacidades y las necesidades humanas son producidas tanto como los bienes y servicios. De esto se desprende:

En primer lugar, el carácter histórico (dinámico y cambiante) de las necesidades humanas, que evolucionan hacia la multilateralidad, la universalidad. En segundo lugar, el rechazo a la tesis de que las necesidades proceden del sujeto como fuente original suya. En otras palabras, el rechazo a la remisión de las necesidades al ser del individuo como el atributo a la sustancia. En tercer lugar, un rechazo a la concepción de la producción como un mero instrumento al servicio de la satisfacción de las necesidades preexistentes, con lo cual se accede a una concepción de las relaciones entre producción y necesidades mucho más compleja, que reconoce, sin embargo, el carácter determinante de la producción. (Boltvinik y Hernández, 1999, p. 34)

En un texto posterior, relacionado con la problemática de la pobreza y sus mediciones, Boltvinik (2003) incorpora ya no solo el eje del nivel de vida –que es en el que se sustentan las mediciones de la pobreza de CEPAL, PNUD, CONEVAL, etc.– sino

⁹¹ “Realizaciones se refiere a las diversas condiciones de vida (las diversas dimensiones del ser y hacer) que pueden no ser alcanzadas, mientras que capacidades se refiere a nuestra habilidad para alcanzar dichas condiciones de vida.” (Sen, citado por Boltvinik y Hernández, 1999: 32)

el eje del florecimiento o bienestar humano, –siendo el primero un subconjunto del segundo–; en éste se recupera, para la teoría sobre la pobreza, lo concerniente a la esencia humana, que es un asunto de la mayor importancia. Así,

La pobreza puede verse como una parte del eje conceptual del nivel de vida. Debajo de un cierto umbral de éste se presenta la pobreza. El nivel de vida, a su vez, es un subconjunto del eje conceptual más amplio del florecimiento, bienestar o desarrollo humano. Para que nivel de vida y pobreza sean conceptos con su propia especificidad, deben recortar su campo de interés (reducir su objeto de estudio) para que se refiera solamente a la dimensión económica del florecimiento o bienestar humanos. Por ello, la búsqueda de fundamentos para la definición del umbral de la pobreza remite inevitablemente a la reflexión sobre las necesidades y las capacidades humanas. (Boltvinik, 2003: 11)

Con base en este planteamiento el mismo autor ha realizado la medición sobre la pobreza en México, con base en el Método de Medición Integral de la Pobreza (MMIP)

Durante el periodo de 1982 a 1988, cuando suceden los cambios importantes vinculados con las secuelas de la crisis de 1982 y el ajuste estructural, así como las reformas estructurales, con crecimiento casi nulo, se vive un crecimiento en los niveles de desempleo, la reducción del gasto público destinado al desarrollo social y al combinarse con la reducción del nivel general de actividad económica y un fuerte proceso inflacionario, convirtió a la sociedad mexicana en más desigual y con niveles de pobreza más altos. Al iniciar la década de los noventa México era más pobre y desigual, evidenciando un retroceso en los niveles de justicia social que ya se habían alcanzado. (Tello, 2010)

Boltvinik y Damián (2020) en un estudio comparativo de los diferentes métodos de medición de la pobreza en México, para el periodo 1992-2012, encuentran que si bien las curvas mantienen una diferencia importante -siendo el de MMIP el más alto y el de la Línea de Pobreza (LP) el más bajo.

En el año 2020 nuestro país enfrenta el mayor desafío de la época contemporánea, superior al de la crisis de 2008-2009,

México, aún enfrenta un rezago en salud relacionado con la pobreza y la desigualdad. Aún existen grandes retos en esta materia, como las infecciones comunes, la salud reproductiva y la desnutrición. El rezago es también producto de un déficit en el número del personal médico, de enfermería y técnico de la salud y la

calidad de la atención al paciente. Actualmente, todavía existe un alto porcentaje de personas en pobreza (41.9 %, 52.4 millones de personas) y pobreza extrema (7.4%, 9.3 millones de personas), 20 con desnutrición, baja seguridad alimentaria, en situación de hambre que no llevan una vida sana en nuestro país. (Hernández, 2020)

Ahora bien, en nuestro país, con una sociedad con fuertes contrastes, pese a las denuncias de la enorme riqueza acumulada por unas cuantas familias y personas con el apoyo de los diferentes gobiernos de la época neoliberal, no se cuenta con estudios que muestren, con sustento sólido, cuál es el estado real de la distribución de la riqueza. Sin embargo, a pesar de la falta de información estadística consistente, todo indica que las diferencias son más profundas que las observadas en la distribución del ingreso, y se estima que en los últimos años de los gobiernos que aplicaron políticas neoliberales, las políticas del Estado en materia fiscal, de concesiones para la operación de recursos, bienes y servicios públicos y de privatización de empresas han favorecido a personas, compañías y familias cercanas al grupo en el poder. (Jusidman, 2009)

Así, la economía mexicana durante el patrón de acumulación neoliberal no solo ha enfrentado procesos de pauperización de la población y precarización del trabajo, también se ha observado una incapacidad para disminuir los altos niveles de desigualdad que se gestan desde la crisis de la deuda de 1982. “Hasta entonces, la política económica, bajo la conducción del Estado mexicano, logró un crecimiento económico con estabilidad de precios. Desde la década de los cincuenta México experimentó una lenta pero sistemática disminución en la desigualdad en la distribución del ingreso” (Cortés, 2011).

Esta tendencia leve a la disminución en la desigualdad se revierte a partir de la crisis de la deuda de 1982. Como ya vimos de 1982 a 1988, periodo de transición hacia el patrón de acumulación neoliberal hay un estancamiento de la economía y años con caídas drásticas; todo ello incidió para descensos en el ingreso per cápita, incrementos en los niveles de pobreza mismos que estarían vinculados con la precarización del trabajo, con mayores tasas de desempleo y con descensos drásticos del salario. Es en este periodo cuando se observan los mayores aumentos de la desigualdad. “En esos años, se concentró aún más el ingreso y el impacto en el bienestar de la población, la más pobre y la de ingresos medios, fue doble: el ingreso nacional se redujo, pues la economía decreció, y ese reducido ingreso nacional se distribuyó de manera más inequitativa: tanto los salarios mínimos como los contractuales se desplomaron y el desempleo se multiplicó.” (Tello, 2010: 12).

Un estudio de la OCDE calculó que de mediados de los ochenta a mediados de los noventa se incrementó la desigualdad y que en la siguiente década se registra una disminución, "...El ingreso monetario promedio por hogar en 2000 del 10% más rico era 35 veces el correspondiente al del decil más pobre. Esta distancia se redujo a 30 veces en 2006, lo que de todos modos sigue siendo una diferencia notable. El segundo indicador es el Coeficiente de Gini, que pasó de 0,501 en 2000 a 0,473 en 2006, lo que muestra una mejora en la distribución del ingreso." (Jusidman, 2009, p.192).

Tanto esta autora como Fernando Cortés (2011) y otros autores tratan de explicar este comportamiento (que se observa también después de la crisis de 2009) con el notable incremento de las remesas enviadas por trabajadores migrantes a sus familias que viven en nuestro país, lo cual constituye la razón principal de esa mejoría del ingreso en los hogares más pobres. "Desde 2000, el saldo neto migratorio de México es de 600,000 personas en promedio por año. El ingreso por remesas alcanzó su nivel más alto en 2007: 26,000 millones de dólares. En otras palabras, la migración a Estados Unidos se ha convertido en una importante válvula de escape a las presiones del mercado de trabajo mexicano y constituye una fuente importante de ingresos para las familias que se quedan en el país." (Jusidman, 2009, 195).

Otra forma de medir la desigualdad es calculando cuanto posee el decil de mas altos ingresos. Para el año 2014 se encuentra que "El 1% de las personas de más alto ingreso del país capturan una proporción mayor al 50% de menor ingreso en la población. El coeficiente de GINI, la medición más común de desigualdad, tras la corrección se eleva de 44 a 63 (0 siendo igualdad absoluta, 100 desigualdad absoluta)." (Castañeda, 2016)

La alta desigualdad se encuentra directamente relacionada a los cambios y montos en las fuentes de ingresos. Desde los ochenta, los ingresos de los trabajadores dependen cada vez menos del trabajo formal y de la actividades empresariales reguladas y registradas, y cada vez más de actividades de la economía popular (sector informal), de la migración y todo un conjunto de prácticas ilegales y criminales. Todo esto como consecuencia del bajo crecimiento de la economía de las últimas décadas, la reducida tasa de creación de empleos en la economía formal y la precarización derivada de la flexibilización laboral, en la etapa del bono demográfico de México marcada por una amplia oferta de trabajadores jóvenes. (Jusidman, 2009)

En los últimos años México se encuentra en el 25 por ciento de países con mayor grado de desigualdad en el mundo. A pesar de que nuestro país es considerado un país de

ingresos medios altos, tiene, no obstante, sensibles contrastes y brechas amplias entre personas ricas y pobres, aquí vive el hombre más rico de América Latina (Carlos Slim) junto con más de 50 millones de personas en pobreza. “Las 10 personas más ricas de México (8 son hombres) concentran la misma riqueza que el 50% más pobre del país. El ingreso promedio del 5% más pobre de México es igual al del 2% más pobre del mundo. Al mismo tiempo, el ingreso del 5% más rico de México es similar al ingreso del 5% más rico en países desarrollados”. (Oxfam, 2020).

2.3.2 Empleo y precarización del trabajo

El proceso de precarización del trabajo se forja al comenzar la reestructuración productiva que genera el capital para resarcir sus niveles de ganancia, los cuales habían descendido a partir de la crisis del fordismo-keynesianismo de 1973 a escala mundial, y de la crisis de la deuda en nuestro país. Varios autores, entre ellos Robert Castel, Ulrich Beck, Guy Standing, Rifkin, han estudiado los cambios en los mercados de trabajo, tanto en los países desarrollados⁹² como en los subdesarrollados, destacando que en la nueva era neoliberal se dan profundas transformaciones, que pueden comprenderse con el concepto de precarización del trabajo.

Standing (2013) plantea, que, en la era del neoliberalismo, con el repliegue de las políticas de bienestar social y reducción de la negociación colectiva, se ha vuelto a remercantilizar el trabajo, por medio de políticas de desregulación y de flexibilización del mercado de trabajo y la limitación de beneficios sociales antes asegurado. En este sentido, además del repliegue de las políticas de bienestar social, visto en el apartado anterior, la flexibilización del trabajo es uno de los procesos de mayor relevancia para el análisis de los mercados de trabajo, ya que,

La flexibilidad no se reduce a ajustarse mecánicamente a una tarea puntual, sino que exige que el operador esté de inmediato disponible para responder a las fluctuaciones de la demanda. La gestión en flujo continuo, la producción sobre pedido, la respuesta inmediata a las coyunturas del mercado, se convirtieron en los imperativos categóricos del funcionamiento de las empresas competitivas. Para asumirlos, la empresa podía recurrir a la subcontratación (flexibilidad externa), o formar a su personal con flexibilidad y polivalencia para hacer frente a toda la gama de situaciones nuevas (flexibilidad interna). En el primer caso, la preocupación de

⁹² Beck (2007) en su estudio sobre los cambios en los mercados de trabajo en Europa plantea que se está dando un proceso de “brazilización” refiriéndose a que hay ya trabajos precarios como se observan en Brasil.

asumir las fluctuaciones del mercado se confía a empresas satélites. (Castel, 1999: 338)

El autor plantea, que la empresa requiere un trabajo flexible, para hacer frente a la competencia en mercados muy competitivos, ya sea recurriendo a la formación de su personal o a la subcontratación. En la primera vía (flexibilidad interna), el personal debe adaptarse a los cambios de la reestructuración y a las nuevas tecnologías, eliminando a los que no son capaces de ponerse a la altura de las circunstancias; en la segunda vía (flexibilidad externa), la empresa subcontrata a empresas satélites, las cuales imponen a sus trabajadores condiciones de trabajo peores a las de la empresa competitiva.

Lo anterior conduce a cambios profundos en los mercados de trabajo que se tratan de catalizar en lo que se denomina proceso de *precarización del trabajo*, que no solo se da por el desempleo, sino por los cambios en los procesos de trabajo, en los niveles de salarios reales y en el papel del trabajo asalariado en la sociedad misma.

La precariedad se desarrolla al interior del empleo y viene a incorporar el desempleo de masa. Ya no es posible pensar la precariedad como lo habíamos hecho durante años, es decir como un mal momento que hay que pasar antes de encontrar un empleo duradero. Ya existe un creciente número de individuos que se instalan en la precariedad. Ella deviene, incluso si parece paradójal, un estado permanente. Lo que aquí llamo el “precariado” corresponde a una nueva condición salarial, o más bien infra-salarial, que se desarrolla más acá del empleo clásico y de sus garantías. (Castel, s/f)

Durante los treinta años gloriosos del capitalismo, 1945-1975, las economías de los países desarrollados disfrutaron de un crecimiento económico sin precedentes, vinculado a bajas tasas de desempleo, baja inflación y un crecimiento en los niveles de vida, en tanto los países de América Latina en general y México en particular, impulsaban el patrón de acumulación por sustitución de importaciones con fuerte participación del Estado. Si bien no se alcanzaron tasas “naturales de desempleo” ni se eliminó el desempleo de carácter estructural, sí se incorporó al mercado de trabajo, fundamentalmente en la ciudad, a amplios grupos de la población, incluidos los que provenían del campo.

En el caso de México, habría que señalar que la estrategia de industrialización por sustitución de importaciones propicia, entre otros procesos, el desplazamiento de trabajadores, de la agricultura⁹³ (el campo) al sector industrial⁹⁴ y los servicios (la ciudad).

El desplazamiento del sector agropecuario como generador de empleos no solo está vinculado al dinamismo del sector industrial en las ciudades, sino que se encuentra relacionado con los procesos migratorios nacionales e internacionales y con los procesos de urbanización de las grandes y medianas localidades que en su expansión urbana van destruyendo y/o absorbiendo las tierras dedicadas a la agricultura, para convertir el suelo en zonas habitacionales, industriales y comerciales. Además, ya en el contexto del TLCAN se registra una profundización de la crisis de la agricultura en nuestro país, provocando una disminución en el valor agregado de dicho sector y también un drástico descenso en el empleo generado; a principios de los noventa, en el umbral de la entrada del Tratado, el sector agropecuario daba empleo al 23 por ciento del personal ocupado en el país, y en el año 2008 descendió al 13.4 por ciento, lo que significa que en casi dos décadas perdió 10 puntos porcentuales, mismos que ganó el sector servicios⁹⁵.

El dinamismo del sector industrial, observado en la industrialización por sustitución de importaciones se pierde a partir de la crisis de la deuda, de hecho en los años de apertura comercial y de ajuste estructural (1985 a 1988) aun cuando se tiene un buen desempeño de la industria en el sector externo, se observa una caída en el ritmo de crecimiento del empleo en el sector industrial, el cual arrastra al empleo asalariado total, a pesar de que el desempeño de los sectores comercio y servicios fue notable en cuanto a la creación de empleos se refiere. En 1988 ya es visible la declinación del sector manufacturero como generador de empleos asalariados, y el sector servicios se convierte

⁹³ En el México de 1950, el 58 por ciento del personal ocupado se encuentra en el sector agropecuario, y la población vive fundamentalmente en localidades rurales, el sector industrial ocupa al 16 por ciento y el sector servicios absorbe el 21.5 por ciento, y existe un 4.5 de no especificado. En 1990 los cambios han sido radicales, en el sector agropecuario se encuentra solamente el 22.6 por ciento del personal ocupado, en el industrial el 27.8 y en los servicios el 46.1, con un 3.5 por ciento de no especificado. Es evidente la disminución del empleo en el sector agropecuario y el crecimiento en el industrial y en el de servicios.

⁹⁴ Lo cual se podría interpretar como que la agricultura agotó su capacidad para crear nuevos empleos y/o no puede absorber a toda la población económicamente activa, a fines de la década de los sesenta (Rendón y Salas, 1993)

⁹⁵ Esta crisis también se explica por el abandono del campo por parte de los gobiernos mexicanos de ese periodo. Además, existen profundas asimetrías entre los sectores agropecuarios de México, Estados Unidos y Canadá, fundamentalmente en los subsectores de granos básicos, oleaginosas, ganado (con excepción de aves) y productos forestales, en los cuales los productores mexicanos no tienen ninguna ventaja frente a sus competidores. En los primeros 15 años del TLCAN se delinearon las características del comercio agropecuario entre México y EUA, México exporta frutas, verduras y hortalizas para sectores de altos ingresos de los EEUU e importa, granos básicos, leche y carne, que son productos de la canasta básica para amplios sectores de la sociedad mexicana. (de Ita, 2008)

en el principal creador de puestos de trabajo (Rendón y Salas, 1993). Sin embargo, habrá que anotar que, en los noventa, con la perspectiva primero, y después por la puesta en marcha del TLCAN, el crecimiento de la industria maquiladora vuelve a generar un crecimiento del empleo en el sector industrial.

El proceso de tercerización de la economía mexicana –que se acelera durante el patrón de acumulación neoliberal– revela dos aspectos importantes, por un lado, la incapacidad de los sectores productivos (agropecuario e industrial) para crear los empleos que demanda la sociedad mexicana por efecto del crecimiento de la población económicamente activa, y por otro, la precarización del empleo.

Sin embargo, el proceso de tercerización del empleo no solo significa un cambio en la dinámica de los sectores, sino que estaría reflejando cambios profundos en los mercados de trabajo, especialmente el crecimiento del trabajo precario e informal (aspecto que, por cierto, también se observa en el sector industrial). A partir de los procesos de reestructuración productiva algunas tendencias en el mercado de trabajo se aceleran, pero también aparecen otras características, dentro de las que destacan la precarización del empleo, el crecimiento de la informalidad del trabajo, tanto por el crecimiento del sector informal como de los puestos informales en el sector formal⁹⁶.

En el cuadro 2.1 se puede observar un comportamiento cíclico de la tasa de desempleo, esto es, en años de crisis, cuando el PIB desciende se observa un crecimiento en la tasa de desocupación, es el caso de 2009 cuando hay una caída del PIB de más del 5 por ciento (gráfica 1), la tasa de desocupación de todo el país, alcanzó el 5.1 por ciento; en 2020, cuando hay una caída de poco más del 8 por ciento, la tasa de desocupación también promedia el 5 por ciento.

⁹⁶ “En la década de los noventa comienza a cuestionarse la asociación directa entre sector informal y precariedad laboral. El asalariado no registrado, figura clave del trabajo precario se hallaba presente tanto en el sector formal como en el sector informal. En esta década se registra un cambio en el tipo de articulación entre el Sector Informal Urbano (SIU) y el Sector Formal de la economía que es fundamental para pensar en el aumento de la precariedad. Si antes el SIU funcionaba a modo de “colchón” para evitar la caída a situaciones de exclusión de aquellos que quedaban afuera del Sector Formal, a partir de los procesos de reestructuración económica de esa década aparece como proveedor de servicios a bajo costo al sector formal, vinculándose de esta manera a la lógica de acumulación de las empresas del sector formal. El proceso que hizo posible esta nueva articulación fue la tercerización, en donde las empresas, bajo la forma de subcontratación, reducen costos y disminuyen su planta de personal. Con este proceso hubo un aumento de la tasa de salarización en el SIU y un aumento de la participación de la microempresa, en donde, en definitiva, predominan formas de empleo asalariado no registrado. A su vez, se experimentó una extensión de la precarización laboral al interior de las empresas del sector formal, por las nuevas formas de contratación, los cambios en la legislación laboral y el aumento del empleo no registrado, entre otros factores”. (Barattini, 2009, p. 2)

Cuadro núm. 2.1: México: Tasa de desocupación, trabajadores sin acceso a seguro social y tasa de informalidad

Años	Tasa de Desocupación	Sin acceso a Seguro Social	Tasa de informalidad laboral
2005	3.5	64.0	59.4
2006	3.1	63.9	59.1
2007	3.3	63.4	58.0
2008	3.4	63.6	58.3
2009	5.1	64.2	59.5
2010	5.2	65.2	59.9
2011	5.2	64.3	59.2
2012	4.8	64.3	59.6
2013	5.0	63.5	58.9
2014	4.9	62.5	57.6
2015	4.3	62.7	57.8
2016	3.9	62.5	57.2
2017	3.5	62.0	56.5
2018	3.3	61.7	56.6
2019	3.5	61.8	56.3
2020a	5.1	59.4	54.2
2021b	4.3	60.6	55.1

Fuente: INEGI, ENOE Indicadores estratégicos.

En la medida que se retoma la senda del crecimiento en los años subsiguientes la tasa de desempleo desciende. Se puede decir que las tasas de crecimiento del PIB están relacionadas negativamente con las tasas de desempleo, cuando hay un incremento en los niveles de inversión (y del crecimiento del PIB), hay una ampliación en la planta productiva, o al menos se contrata más personal para atender la demanda creciente de las empresas, con ello se reduce el desempleo hasta que se llega a una fase descendente, llegando incluso a la crisis, cuando se registran despidos de trabajadores y, por ende, un crecimiento en las tasas de desempleo.

Ahora bien, con relación a la flexibilización como un aspecto fundamental que explica los procesos de precarización, en México no fue necesaria la reforma laboral (que se realiza hasta 2012) para comenzar la flexibilización del mercado. El Estado corporativo, que mantuvo el Partido Revolucionario Institucional (PRI), sometió a las uniones y organizaciones obreras y campesinas a sus designios. El arreglo corporativo-estatista que acompañó al modelo de sustitución de importaciones desapareció para los asalariados, pero el control estatal por medio de la intervención del proceso organizativo y reivindicativo continuó en la era neoliberal, así como los pocos privilegios de los sindicatos (Duana, 2008).

Con la Reforma Laboral de 2012 se acentúan los elementos para continuar con la precarización del trabajo ya que se formaliza el proceso de flexibilización en la contratación de la fuerza de trabajo iniciado junto con el desmantelamiento del Estado de bienestar, la flexibilidad laboral fue concebida como una de las grandes reformas estructurales del régimen neoliberal. La reforma a la Ley Federal del Trabajo de 2012, que obedece a las propuestas del Banco Mundial, permite renovados procedimientos para incorporar fuerza de trabajo a las empresas sin crear obligaciones innecesarias para los empleadores, y formas “(...) para flexibilizar el uso de la fuerza de trabajo ya contratada, así como para deshacerse de ella, a partir de actos unilaterales, sin mayores consecuencias para la rentabilidad de sus operaciones mercantiles”. (Velasco, 2016, p. 181)

Hacia mediados de la segunda década de este siglo, después de cuatro décadas de políticas de desregulación y flexibilidad de los mercados laborales, “... únicamente un número relativamente reducido de trabajadores percibe las prestaciones sociales de ley. Son todavía más raras aquellas otras prestaciones como seguros médicos privados, bonos de productividad y primas de antigüedad otorgadas por ciertas empresas privadas y unas pocas empresas públicas”. (Hualde, 2015: pp. 68-69)

La crisis 2008-2009 asume consecuencias sociales muy negativas. El retroceso en la actividad económica vinculado a un descenso de las exportaciones, en la actividad industrial y en la productividad, se manifiesta en todas las relaciones laborales: en el mercado de trabajo formal e informal, en los puestos poco calificados y en los altamente calificados. Se registró un drástico aumento del desempleo, del empleo informal y de la tasa de subempleo (que esconde, por cierto, el desempleo abierto). La tasa de desempleo en 2009 alcanza el 5.1 por ciento y se incrementa a 5.2 en 2010 y 2011 desciende en 2012 (4.8 por ciento) y en 2013 vuelve a subir el 5 por ciento. Es a partir de 2014, junto a un crecimiento promedio mediocre del PIB, que registra un descenso dicha tasa de desempleo; para volver a incrementarse en 2020 al 5.1 por ciento. (Cuadro 2.1)

La contracción económica profundizada por la pandemia está teniendo una enorme repercusión social y económica, que afecta a los grupos más vulnerables. Alrededor de un 56 de los trabajadores de México se encuentran en la informalidad. Muchos trabajan por cuenta propia en una economía de subsistencia en la que viven al día y corren el riesgo de volver a caer en la pobreza. Antes de la crisis, en 2018, más del 60 por ciento del total de trabajadores no estaba cubierto por algún tipo de red de protección social –es decir, no contaba con seguro social alguno ni con ayudas de ningún

programa principal de asistencia social—. Esta situación hace que debido a la crisis actual aumenten los niveles de pobreza y desigualdad, ya estancados desde 2015. Dentro del sector empresarial, la crisis será especialmente difícil para las micro y pequeñas empresas, que no tienen capacidad de financiamiento (CEPAL, 2020b)

2.4 RECONFIGURACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE LA ECONOMÍA POPULAR

Durante la subfase de transición (1982-1988) iniciada con la crisis de la deuda en 1982 amplios grupos de personas quedaron sin trabajo debido a la contracción drástica de la demanda de fuerza de trabajo en los sectores productivos de la economía capitalista⁹⁷. La expulsión de grandes grupos de trabajadores hacia el desempleo, así como la incorporación de la población económicamente activa en edad de trabajar provocan un crecimiento de las actividades de la economía popular como una forma para reinsertarse en el mercado laboral. En el corto plazo estas actividades son, principalmente, para la supervivencia.

La expansión de estas actividades —después de varias décadas de haber sido minimizadas por el crecimiento de la economía capitalista y casi borradas en el análisis económico— fueron y han sido estudiadas, fundamentalmente, bajo el enfoque de la economía informal. En este trabajo hay coincidencia con la teoría de la economía informal en el sentido de que estas actividades no se corresponden con el sector formal o moderno capitalista, no obstante, se considera que esta teoría adolece de limitaciones para explicar el funcionamiento y las características de las actividades de la economía popular.

En este apartado se profundiza el debate realizado en el capítulo 1 sobre el concepto sector informal, sus orígenes y limitaciones, así como las ventajas y/o argumentos del concepto economía popular; asimismo, se efectúa un análisis empírico de la economía popular en México durante el periodo 1982-2020, centrándose en el periodo

⁹⁷ En la literatura económica prevalecen los términos sector moderno o sector formal para referirse al núcleo fundamental de la actividad económica realizada por las empresas capitalistas; desde el punto de vista de la economía social solidaria, que destaca las relaciones sociales de producción, se utiliza el término economía capitalista. Se distingue de la economía pública —actividades del sector público y las instituciones del gobierno— y de la economía popular —actividades económicas que realizan personas y grupos populares, que se distinguen por producir para la supervivencia y para la reproducción de la vida, no para la obtención de ganancia—.

2005-2020, en el cual se puede observar el comportamiento de estas actividades, sobre todo, en las dos últimas crisis económicas.

2.4.1 El sector informal y sus limitaciones

Una revisión de la literatura sobre el sector informal en México enfocada al debate en torno al origen e importancia del concepto y al estudio empírico, tanto del sector informal como de la economía informal, ha revelado diversos aspectos que se pueden ordenar como sigue:

- 1) La mayor parte de los estudios que analizan las actividades económicas, de autoempleo y empleo –que reemergen y se amplifican durante la década de los ochenta y perviven hasta la fecha en América Latina y en nuestro país– desde el enfoque de la economía informal, lo hacen desde la perspectiva legalista y/o la perspectiva dualista de la OIT-PREALC de los primeros tiempos. Uno de los puntos del debate fue, precisamente, en torno a la incapacidad del sector formal de absorber la fuerza de trabajo del sector informal⁹⁸. Tokman (1987) y Klein y Tokman (1988) argumentaron que se debía, fundamentalmente, al fuerte crecimiento de la población tanto natural como socialmente por los procesos de inmigración.

Para otros, Castells, Portes y Benton (1987), Portes y Benton (1987) y Portes (1989), la incapacidad que tienen las economías de generar un empleo estable, se debe, fundamentalmente a los procesos de reestructuración en la economía mundial, basados en las nuevas tecnologías y también en una nueva división territorial del trabajo; el sector informal en los países subdesarrollados comprende, entonces, diversas formas de subcontratación a través de las cuales el capital se libera del cumplimiento de sus obligaciones legales. Estos argumentos críticos de los planteamientos cepalino-estructuralistas –dieron forma a una corriente denominada neomaxista– ponen en el centro de la explicación de la economía informal los cambios en los procesos de reestructuración productiva, tanto a escala mundial como nacional, ocasionando verdaderos procesos de subcontratación. En ese sentido el sector informal es funcional al sector moderno formal.

⁹⁸ De hecho, los primeros planteamientos de Tokman (1987) retoman la propuesta de Lewis (1954), la interpretación dualista clásica. Desde el punto de vista de esta escuela “se trataba de una sociedad dividida en un sector moderno capitalista, predominantemente urbano e industrial, y otro tradicional o de subsistencia, generalmente rural. El problema consistía en que el sector moderno, que estaba creciendo muy rápidamente, lograra absorber con su economía, su cultura y su política, al sector tradicional” (Alba y Kruijt, 1995: 4), ahora re-conceptualizados como sector formal y sector informal, respectivamente.

Así, diversos autores, pertenecientes a diferentes corrientes, han estudiado este fenómeno para intentar

“... entender su papel en el desarrollo económico y en la sobrevivencia de la población. Se apunta que su existencia está relacionada con múltiples factores y según la corriente de que se trate pueden recibir atención las insuficiencias propias del desarrollo capitalista en la periferia, el alto crecimiento demográfico, o de manera más específica los distintos aspectos que explicarían la insuficiente absorción de fuerza de trabajo en los sectores más dinámicos. (...). De esta manera se busca dar cuenta de los bajos ingresos y las condiciones de trabajo poco satisfactorias que son característicos de los sectores más desfavorecidos” (García, 2011, pp. 84-85)

- 2) La mayoría de los estudios sobre el sector informal en México, después de hacer un señalamiento respecto al origen del concepto, vinculado sobre todo a la OIT, terminan precisando el significado que para ellos tiene y aceptando la necesidad de la información, o como dice la OIT, de un concepto estadístico. Además, hay al menos 6 documentos que hacen un recuento sobre estudios que versan sobre el sector informal y la informalidad en América Latina y México: Pérez Sáinz (1991), Cartaya (1987), Tokman (1987), Cortés (1991) Roubaud (1995) y Alonso (1998)⁹⁹.

Para fines de este trabajo se retoma la primera aportación de Tokman referente a la diferencia entre la empresa del sector informal y la empresa capitalista, mientras el objetivo de esta última es maximizar la tasa de ganancia, la microempresa informal aspira a maximizar su ingreso total. “Si hubiera que clasificarlas en un modelo dual, sería necesario decir que estas empresas de pequeña escala obedecen a dos lógicas: la lógica de subsistencia que son la inmensa mayoría, y la de reproducción simple con capacidad de acumulación, que constituyen la élite de los microempresarios. (Alba y Kruijt, 1995, p. 144). La lógica de la subsistencia es la que corresponde, en estricto sentido, a los micronegocios de la economía popular.

⁹⁹ Este último autor hace un buen resumen de las aportaciones de Tokman: la primera, fue considerar la idea de modos de producción como unidad de análisis y la organización de la producción como la variable principal. “La segunda (...) se refiere al origen del SI que es resultado del excedente de mano de obra que no pudo ser absorbido por las actividades modernas. La tercera nota es la subordinación de las actividades informales respecto a las empresas modernas. (...) La cuarta nota es que en América Latina la crisis ha provocado la expansión del SI, como una consecuencia de las políticas de ajuste aplicadas en la región desde fines de los años setenta. Finalmente, Tokman subraya que el SI posee un elevado grado de heterogeneidad en oposición a lo que se pensaba quince años antes. (Alonso, 1998: 150)

Por su lado, Roubaud (1995), refiriéndose al sector informal, apunta que “(...) *no se identifica con ninguna teoría*; como tampoco el sector de administraciones públicas de la contabilidad nacional es el sustrato de una teoría del Estado ni el indicador de desocupación basado en una teoría del mercado de trabajo. *Es un indicador descriptivo de un sistema productivo nacional*. Puede ser un punto de partida de análisis económicos”. (p. 111). Esta visión nos permite usar la información sin compartir los supuestos teóricos ni de la OIT, ni del INEGI, que pudieran encontrarse atrás de las estadísticas.

- 3) Uno de los estudios más importantes para el caso de nuestro país, desde el enfoque neoliberal, es el de Santiago Levy (2010) quien al final de su libro afirma que

La política social de México –en particular el reciente y notable aumento de recursos para programas de protección social– contribuye a la informalidad, y que la informalidad, además de frustrar las metas sociales del gobierno, reduce el potencial económico del país, en detrimento de todos. Este libro sustenta (...) cómo las acciones de empresas que maximizan sus ganancias y de trabajadores que maximizan su utilidad interactuando en un mercado laboral caracterizado por movilidad intersectorial y flexibilidad salarial están sesgadas contra la eficiencia y la productividad, a causa de los incentivos generados por los programas sociales, demostrando como esas acciones tienen efectos sociales nocivos, y proporcionando evidencia empírica que sugiere que sus efectos sociales y económicos son cuantitativamente relevantes. (Levy, 2010, p. 331)

En otras palabras, se puede decir que Levy, al viejo estilo de Hernando de Soto, plantea que la política social para el periodo 1998-2007 es uno de los factores determinantes del crecimiento de la informalidad en nuestro país. Más aun, que la política social inhibe el crecimiento del PIB y de la productividad del sector formal, pues mas bien alienta el crecimiento de la economía informal a través de programas de protección social para los trabajadores no asalariados, los cuales pueden ser trabajadores autoempleados o con relaciones contractuales no asalariadas con empresas.

El trabajo de este autor¹⁰⁰ muestra explícitamente como desde la academia, desde la teoría económica ortodoxa, se hacen planteamientos que observan el mundo al revés.

¹⁰⁰ Que guía su trabajo con la siguiente hipótesis (presentada en tres partes): “Primero, la política social adopta la forma de programas de seguridad social para los trabajadores asalariados, y de programas de protección social para los no asalariados, diferencias en la naturaleza de las prestaciones y en el financiamiento de los programas de seguridad social y protección social resultan en *un impuesto al trabajo asalariado y un subsidio al trabajo no asalariado*. (...). Segundo, el impuesto al trabajo asalariado reduce el empleo asalariado y el subsidio al trabajo no asalariado aumenta el empleo no asalariado. *Un nivel de*

La política social de protección y apoyo al sector informal no es la responsable del bajo crecimiento económico y de la baja productividad en el país; por el contrario, coincidimos con el siguiente planteamiento:

el subempleo y el crecimiento del empleo en el sector informal de la economía mexicana no es resultado de los incentivos que los trabajadores y empresarios reciben del mercado distorsionado por los subsidios e impuestos de la seguridad social, sino que el bajo ritmo de crecimiento de la economía no pudo absorber la oferta de mano de obra en el sector asalariado y de alta productividad y que los trabajadores se vieron orillados a buscar ocupación en el sector informal de los servicios. (Huerta, 2013, p. 207)

Si bien puede haber diferentes factores que inciden en el crecimiento de la informalidad en nuestro país, es importante dejar claro que la caída en la productividad de la economía mexicana desde los ochenta es una consecuencia endógena de la lenta expansión económica. “Fue el lento crecimiento de la economía lo que explica el decepcionante comportamiento de la productividad. ¿Quién cree realmente que el derrumbe de la productividad en el sector servicios de la economía es la causa, en lugar de la consecuencia, del lento crecimiento de la economía desde 1982?” (Moreno-Brid y Ros, citado en Huerta, 2013, p. 107)

2.4.2 La economía popular en México

En esta sección se hace un análisis del peso que tiene la economía popular en la creación de valor agregado¹⁰¹, en la generación de empleos remunerados y no remunerados, así como su comportamiento a lo largo del periodo de estudio, centrando el foco de análisis en los últimos tres lustros, que son con los que se cuenta con información.

empleo informal superior al óptimo disminuye la productividad laboral agregada. (...) Tercero, debido a diferencias en la calidad y disponibilidad regional de centros de salud y otra infraestructura necesaria para la provisión de prestaciones de seguridad social y protección social, los trabajadores pobres valoran menos las prestaciones de seguridad social y más las de protección social que los demás trabajadores.” (Levy, 2010, pp. 24-25)

¹⁰¹ El valor agregado censal bruto es el término que se le da en los censos económicos de nuestro país, al valor creado durante el año en cuestión. Según el INEGI se puede decir que hay tres formas equivalentes de medir el producto interno bruto o valor agregado, que es la suma de los valores de mercado de todos los bienes y servicios *finales* producidos por los factores de producción. La primera es el cálculo del valor agregado a través de la producción bruta menos los insumos; la segunda, es a través del ingreso por el pago a los factores productivos (trabajo y capital), en otras palabras, los sueldos y salarios mas el excedente bruto de explotación; tercero por medio del gasto, en donde se miden los gastos de los hogares, el gasto del gobierno, la formación bruta de capital fijo, las variaciones de existencias y las exportaciones netas (exportaciones menos importaciones), la suma es igual al PIB.

Frente a la idea, de Tokman que desde el proceso de acumulación por sustitución de importaciones se fue constituyendo una masa de desempleados, por la incapacidad del sector moderno para absorber toda la fuerza de trabajo y que las actividades tradicionales, predecesoras de la economía popular, tanto en México como en América Latina, devinieron en una posición marginal frente al predominio de la empresa capitalista¹⁰², Nyssens, (1998), Portes y Benton (1987) demuestran con datos de PREALC dos cosas, por un lado, que hubo una absorción creciente de mano de obra en el sector moderno, y por otro lado, que los trabajadores informales pasaron del 13 al 22 por ciento de 1950 a 1980, ambos casos se produjeron a expensas del sector rural.

Sin embargo, desde mediados de los setenta cuando la dinámica del sector capitalista pierde impulso e incluso se presenta la crisis de 1976,

se hace evidente la existencia de excedentes considerables de mano de obra que no logran colocarse en la formalidad y acaban por inventarse un medio de vida en la precariedad, al margen de las condiciones y regulaciones que rigen la actividad formal. Se admite entonces que este tipo de trabajo, al que se conoce como informal no es marginal por cuanto a su dimensión. De hecho, la primera estimación de informalidad en el país, realizada en 1976 y que se circunscribió a las áreas urbanas, arrojó una cifra de 38.2% de la población total ocupada en este medio. (Samaniego, 2008, p. 37)

La discrepancia en los datos respecto a la “informalidad” en 1976: 38.2% y de 22% en 1980 se debe, seguramente, a las fuentes de información, pero también al hecho de que el 22% solo contempla a los informales del sector formal y el 38.2 por ciento claramente incluye a todo el empleo informal, el cual incluye tanto a los informales del sector informal como a los informales del sector formal. Recordemos que las actividades del sector informal son los que corresponden, más-menos, a la economía popular.

Esta situación cambia con la crisis capitalista de los ochenta y la instauración del neoliberalismo, ya que ante los procesos de exclusión de grandes masas de la economía capitalista el autoempleo y las actividades por cuenta propia para subsistir se hicieron

¹⁰² “En una primera etapa, que podría ubicarse en los años del desarrollo estabilizador (1955-1975), la existencia de la informalidad fue subestimada y tolerada como un fenómeno temporal y pasajero. Se pensaba que el desarrollo traería aparejada la desaparición de las ocupaciones precarias tradicionales que serían paulatinamente absorbidas al trabajo formal protegido. Fue ésta una de las razones que explican que ya desde antes, en la construcción del sistema de seguridad social se haya tomado como base exclusivamente al trabajo asalariado formal, excluyendo totalmente a los trabajadores informales”. (Samaniego, 2008: 37)

presentes cada vez con más fuerza. Fue después de la crisis de la deuda de 1982 cuando proliferan las actividades de la economía popular y lejos de ser un fenómeno coyuntural se fue convirtiendo en un problema estructural de gran calado.

En este sentido resulta congruente el dato de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS).

En 1986 la STPS realizó el primer estudio sobre la informalidad de acuerdo con la nueva perspectiva metodológica (publicado en un documento llamado “oferta y necesidades de capacitación 1985-1988”), el cual sirvió para detectar el efecto de la crisis sobre el sector. Conforme a este nuevo enfoque el sector informal sólo representó 27% de la PEA (STPS, 1986). (Cervantes, Gutierrez y Palacios, 2008)

Estudios sobre el mercado de trabajo en México para la década de los noventa muestran que a fines de esa década –después de la apertura a la inversión extranjera y al comercio, de un relativo auge en el establecimiento de empresas maquiladoras y privatización de las empresas estatales– los indicadores laborales continuaban siendo desalentadores en comparación con las tendencias registradas hasta principios de los ochenta, “pero las unidades económicas han crecido de manera sorpresiva en los últimos años. Los trabajadores en establecimientos de 5 o menos trabajadores representan casi el 60% de la mano de obra a fines de los años noventa. Este sector de los micronegocios informales y pequeños predios agrícolas originó más del 70% de las ocupaciones que se crearon entre los años 1991 y 1997 en el país” (García y Oliveira, 2001, pp. 654-655)

Lo primero que hay que anotar es que las actividades de la economía popular tienen un peso importante en la generación de valor agregado, a pesar de ser actividades económicas con bajos niveles de productividad. Como puede observarse en el cuadro núm. 2.2, desde mediados de la primera década de este siglo la economía popular aporta más del 11 por ciento del valor agregado bruto¹⁰³ (VAB) total, destacando altos porcentajes en tres sectores, comercio al por menor, industria de la construcción e industrias manufactureras.

En el comercio al por menor la participación de la economía popular durante el periodo se encuentra por arriba del 45 por ciento¹⁰⁴, destacando un incremento importante

¹⁰³ Preferimos manejar el concepto de valor agregado bruto en lugar del PIB, porque es el que se usa en los censos industriales. Habría que anotar, además que en estricto sentido el PIB es igual al VAB menos los impuestos.

¹⁰⁴ Es posible que los datos sobre el sector informal que presenta INEGI estén sobrevaluados, sin embargo, en este sector económico (comercio al por menor) prevalecen los pequeños micro-negocios con menos de

en el 2009, en el año de la crisis económica, cuando alcanzo el 54.7 por ciento. Posteriormente se observa una tendencia decreciente hasta 2017, y en 2018 repunta, alcanzando en 2019 el 45.5 por ciento.

Cuadro núm. 2.2: Participación de la economía popular en el Valor Agregado Bruto Total y por sectores (En porcentajes)

Año	Total	Comercio al por menor	Industria de la Construcción	Industrias manufactureras
2003	10.9	46.7	32.5	9.2
2004	11.0	46.3	33.7	9.1
2005	11.6	47.7	35.7	9.1
2006	11.5	47.2	34.6	8.9
2007	11.5	45.8	35.4	9.1
2008	11.5	46.3	33.8	9.1
2009	12.1	54.7	35.8	9.9
2010	11.4	50.4	33.6	9.4
2011	11.3	48.2	33.7	9.3
2012	11.3	49.2	35.5	9.2
2013	11.3	48.3	36.4	9.0
2014	11.3	49.1	37.4	8.7
2015	11.0	45.9	38.2	8.7
2016	10.9	44.3	38.4	8.8
2017	10.7	42.9	39.1	8.7
2018	10.7	43.4	39.7	8.7
2019P	11.0	45.5	42.7	8.8

FUENTE: INEGI. Sistema de Cuentas Nacionales de México. Medición de la Economía Informal. Serie 2003 – 2019. Año Base 2013.

NOTAS: P datos preliminares.

Cabe agregar que los tres sectores analizados concentran las actividades de la economía popular aportando poco más del 75 por ciento (o 3 cuartas partes) del total del VAB generado por las actividades de la economía popular (cuadro núm. 2.3). Casi el 40 por ciento del valor agregado de la economía popular se genera en el comercio al por menor; con una participación de alrededor de $\frac{1}{4}$ (un cuarto), le sigue la industria de la construcción, la cual durante el periodo 2003-2019 tiene una tendencia ascendente, pasando del 22 al 26 por ciento; la industria manufacturera con una ligera tendencia decreciente pasa del 15 por ciento a inicios del periodo y termina con el 13.3 por ciento; de las demás actividades que cubren el otro 25 destacan Restaurantes y servicios de alojamiento, transportes, correos y almacenamiento y otros servicios excepto actividades gubernamentales con poco más del 50 por ciento cada uno.

5 trabajadores, que son los que se toman en cuenta en el sector informal, y son los que pertenecen a la economía popular.

Cuadro núm. 2.3: México: Participación de la construcción, industrias manufactureras y del comercio al por menor en el valor agregado bruto total de la economía popular, 2003-2019

Año	Construcción	Industrias manufactureras	Comercio al por menor	Subtotal
2003	22.3	14.9	40.4	77.6
2004	23.6	14.6	39.9	78.1
2005	24.1	13.9	39.8	77.8
2006	24.4	13.7	39.4	77.5
2007	25.7	13.7	37.9	77.3
2008	25.1	13.4	38.0	76.5
2009	24.9	13.1	38.7	76.8
2010	23.7	13.8	39.8	77.2
2011	24.0	13.5	39.9	77.4
2012	24.9	13.4	39.8	78.2
2013	24.9	13.1	39.8	77.8
2014	25.6	12.8	40.0	78.5
2015	26.5	13.1	38.4	78.0
2016	26.7	13.3	37.8	77.8
2017	27.0	13.5	37.5	78.0
2018	26.8	13.4	38.1	78.3
2019 ^P	26.8	13.3	38.8	78.9

INEGI: Sistema de Cuentas Nacionales de México. Medición de la Economía Informal. Serie 2003 – 2019. Año Base 2013.

Como se ha planteado más arriba, una de las características de la economía popular es su capacidad para generar empleo y autoempleo, aun cuando sea de bajos salarios e incluso sin remuneración alguna por ser actividades familiares dentro de las unidades domésticas. En este sentido cabe resaltar que en los tres sectores de mayor presencia de las actividades de la economía popular se observa una participación destacada, pero con tendencia decreciente. En primer lugar, sobresale que la participación en el empleo total de todas las actividades económicas a inicios del periodo es de 27.5 por ciento, baja al 26 por ciento en la crisis del 2009 y con una ligera tendencia decreciente el resto del periodo termina en el 24.9 por ciento en 2019 (cuadro núm. 2.4). En segundo lugar, en el sector de la construcción es donde la creación de empleos de la economía popular es sobresaliente, pues a inicios del periodo aporta el 70 por ciento, y si bien tiene una tendencia descendente al final del periodo termina con casi el 60 por ciento; una pérdida de 10 puntos porcentuales es importante, sin embargo, dicho descenso no se explica por una disminución absoluta en el número de empleos, la reducción es relativa y

se debe al mayor dinamismo en la creación de empleos considerados en la economía capitalista¹⁰⁵.

Cuadro núm. 2.4 México: Participación del empleo generado en la economía popular en el total de la economía y en sectores con mayor porcentaje

Año	Total	Construcción	Industrias manufactureras	Comercio al por menor	Restaurantes y servicios de alojamiento
2005	28.7	71.3	34.2	51.3	50.6
2006	27.5	65.1	33.1	50.1	48.6
2007	26.0	63.8	33.4	42.5	44.2
2008	26.1	63.4	32.8	44.1	41.6
2009	26.9	63.7	36.8	46.8	41.4
2010	25.5	60.0	35.5	43.2	38.8
2011	26.1	62.2	33.3	45.9	36.1
2012	25.2	62.5	31.9	45.2	34.2
2013	25.1	61.4	28.7	45.8	33.3
2014	24.8	61.2	27.1	46.2	33.1
2015	24.8	60.1	27.1	46.7	31.9
2016	24.6	58.2	27.3	45.7	29.4
2017	24.5	59.3	26.7	45.6	29.8
2018	24.7	58.1	26.7	45.0	31.7
2019 ^P	24.9	59.5	26.2	45.1	30.9

FUENTE: INEGI. Sistema de Cuentas Nacionales de México. Medición de la Economía Informal. Serie 2003 - 2019. Año Base 2013.

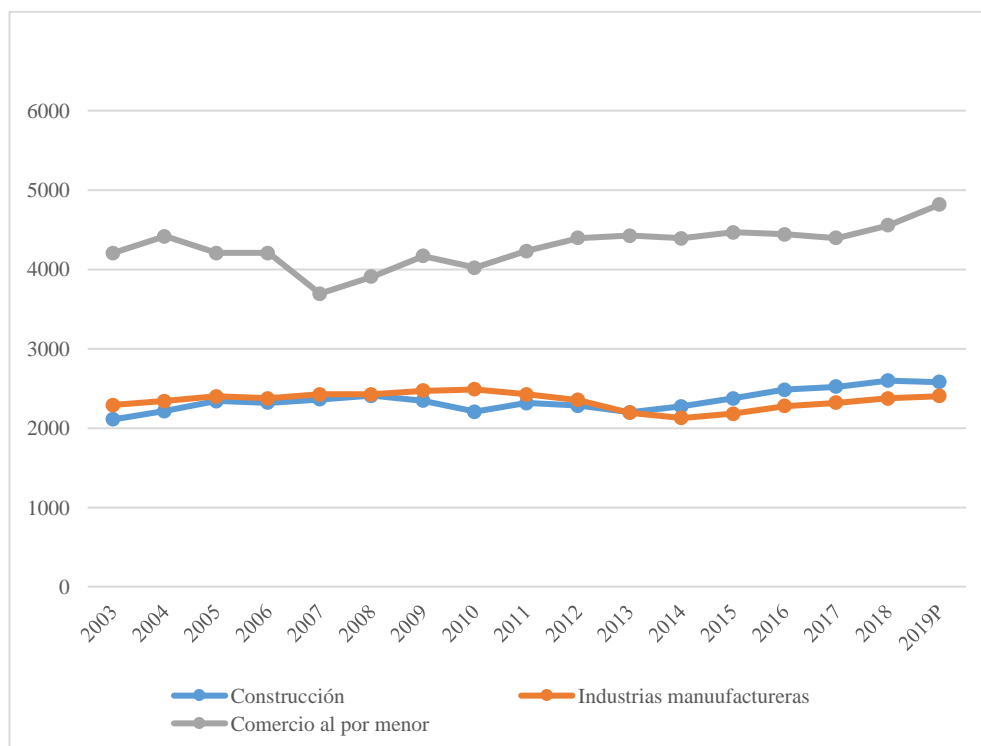
En el sector de la construcción a lo largo de los 15 años que van de 2005 a 2019 se crearon aproximadamente doscientos mil empleos (remunerados más no remunerados), pasando de 2.3 millones en 2005 a 2.5 en 2019. Cabe anotar que en los años 2009 y 2010 si se observa un descenso absoluto en el número de empleos (2008: 2.4; 2009: 2.3; 2010: 2.2), se perdieron alrededor de 100 mil empleos por año, mismos que se recuperan en los años poscrisis (Gráfica 2.2)

En tercer lugar, en el sector de industrias manufactureras también se percibe una tendencia decreciente (que comparten el comercio al por menor y restaurantes y servicios de alojamiento) pasando de 34.2 al 26.2 (Cuadro 2.4), no obstante, en cuanto a empleos absolutos tenemos un comportamiento interesante ya que se mantiene una tendencia

¹⁰⁵ Faltaría comprobar si ese mayor dinamismo se debe a una dinámica propia de las empresas capitalistas o a una re-categorización de micro-negocios hacia el sector formal, ya sea por su legalización o por una mejora en la producción y ventas que requirieron ampliar el número de trabajadores.

ascendente hasta el año 2010 luego desciende a partir de 2011 hasta el 2014, para recuperarse en los años siguientes (Gráfica 2.2)

Gráfica núm. 2.2: Empleos en miles de personas en el comercio al por menor, industrias manufactureras e industria de la construcción (Absolutos)



En cuarto lugar, el sector comercio al por menor –que es el de mayor aportación tanto en VAB como en número de empleos en la economía popular– también registra un descenso en la participación del empleo total generado (tanto en la economía popular como en la economía capitalista), pasando del 50 al 45 por ciento. Sin embargo, el análisis de los datos absolutos nos revela que en los años previos a la crisis (2006 y 2007) hay un descenso en los empleos, en plena crisis hay una recuperación y posteriormente un aumento de los empleos generados en los micronegocios y trabajo por cuenta propia de la economía popular de este sector, cerrando el 2019 con alrededor de 600 mil empleos más que en 2005 (gráfica núm. 2.2).

Hasta ahora se ha hablado del empleo total generado en los sectores más dinámicos de la economía popular, no obstante, es necesario hacer un análisis más detallado respecto al tipo de empleos, ya que la mayoría de éstos son no remunerados, pero tienen características peculiares al interior de cada uno de los sectores. Veamos:

- 1) Tanto en el total como en el comercio al por menor y en las industrias manufactureras el empleo generado en la economía popular no remunerado es mayor al empleo remunerado. Situación que no sucede en la industria de la construcción. (Cuadro 2.5).
- 2) En el total la relación es aproximadamente 2/3 no remunerado y 1/3 remunerado; esta proporción se mantiene más o menos similar y estable en las industrias manufactureras.
- 3) En la construcción sucede un aspecto interesante de abordar ya que el empleo remunerado es del 60 por ciento al inicio del periodo, tiene una tendencia ascendente hasta 2012 cuando alcanza el 68 por ciento, y luego desciende para quedar en un 64 por ciento.
- 4) En el sector comercio al por menor, el trabajo por cuenta propia y el no remunerado son lo más destacado, con poco más del 85 por ciento del empleo total generado en el sector por la economía popular. Desde luego el trabajo no remunerado es fundamental en las actividades de la economía popular de este sector, ya que son fundamentalmente micronegocios familiares.

Cuadro núm. 2.5 México: Participación del trabajo remunerado y no remunerado en el total de la economía popular y en sectores relevantes

Año	Total		Construcción		Industrias manufactureras		Comercio al por menor	
	Remunerado	No remunerado	Remunerado	No remunerado	Remunerado	No remunerado	Remunerado	No remunerado
2003	31.4	68.6	60.3	39.7	31.9	68.1	13.3	86.7
2004	31.3	68.7	60.6	39.4	31.8	68.2	13.0	87.0
2005	31.3	68.7	58.8	41.2	31.1	68.9	13.8	86.2
2006	31.9	68.1	60.5	39.5	31.9	68.1	13.5	86.5
2007	33.9	66.1	61.3	38.7	31.6	68.4	15.9	84.1
2008	33.4	66.6	62.1	37.9	30.5	69.5	15.4	84.6
2009	32.1	67.9	62.4	37.6	27.7	72.3	14.9	85.1
2010	33.4	66.6	66.4	33.6	28.8	71.2	15.7	84.3
2011	33.5	66.5	66.0	34.0	29.7	70.3	15.3	84.7
2012	33.7	66.3	68.5	31.5	30.7	69.3	14.9	85.1
2013	32.4	67.6	65.7	34.3	32.2	67.8	13.9	86.1
2014	32.7	67.3	65.6	34.4	33.2	66.8	13.1	86.9
2015	33.1	66.9	65.4	34.6	33.6	66.4	13.6	86.4
2016	33.1	66.9	65.0	35.0	33.3	66.7	13.4	86.6
2017	33.1	66.9	64.8	35.2	33.6	66.4	13.5	86.5
2018	32.6	67.4	64.6	35.4	33.2	66.8	13.7	86.3
2019	31.8	68.2	64.2	35.8	32.3	67.7	13.6	86.4

FUENTE: INEGI. Sistema de Cuentas Nacionales de México. Medición de la Economía Informal. Serie 2003 - 2019. Año Base 2013.

Con relación a las proporciones del empleo remunerado o no remunerado, conviene tomar en cuenta que una de las características de las actividades de la economía popular (a diferencia de las actividades de la economía capitalista, con empleo remunerado por definición) es que en su mayoría se realizan en pequeñas unidades familiares con menos de 5 personas. Así, los datos presentados muestran claramente que la economía popular se transforma en un poderoso medio no solo para poner resistencia a la exclusión política, cultural y social del mundo popular, sino como una fuente para crear valor agregado y riqueza en la economía.

CAPÍTULO 3. LA ECONOMÍA DEL ÁREA METROPOLITANA DE PUEBLA EN EL NEOLIBERALISMO

En este capítulo se aborda el proceso de industrialización por sustitución de importaciones, que, con rezago respecto a la industria nacional, se implanta en la economía poblana, y se identifican las causas de ese rezago. Se constata que el dinamismo de ese patrón de acumulación tuvo como motor de crecimiento el mercado interno de bienes de consumo duradero y bienes intermedios y que, ante las nuevas condiciones de apertura y orientación hacia el mercado externo y la instrumentación del patrón de acumulación neoliberal, las empresas enfrentaron una mayor competencia y dificultades para permanecer en el mercado. Se generan entonces procesos de reestructuración productiva: en primera, hacia el interior de la empresa como fue el caso de la Volkswagen de México, que con miras a producir para el mercado mundial impulsó cambios en la organización del trabajo; en segunda, hacia la industria en su conjunto como fue el caso de la industria de la confección y del vestido donde se da paso a la producción para la exportación con base en las empresas maquiladoras. Este último proceso, por cierto, conlleva a un proceso de desconcentración de la actividad maquiladora del área metropolitana, siendo la región de Tehuacán y la de Teziutlán los otros centros de atracción.

Igual que en la economía nacional se observa un proceso de terciarización de las actividades económicas, ya que ante el agotamiento del sector industrial el empleo se genera, cada vez más, en el sector servicios destacando el comercio al por menor. En este sector adquieren un peso importante las actividades de la economía popular.

El proceso de modernización industrial está acompañado de procesos de expansión urbana y de conurbación de la ciudad de Puebla que configuran la ciudad metropolitana de Puebla hacia fines del siglo XX. En esta área se concentran las actividades económicas del sector industrial y del sector servicios, estos últimos con más bajos niveles de productividad.

Lejos de resolver o aminorar los problemas de pobreza y desigualdad en las últimas décadas a través de los diferentes programas de política social como son Progreso-Oportunidades y Prospera, el área metropolitana ha visto incrementar la pobreza urbana y en algunas fases profundizado sus niveles de desigualdad. El incremento de la pobreza en los últimos años, en el contexto de la pandemia y de la crisis económica, el municipio

de Puebla se ubica como el cuarto municipio con mayor población en pobreza. Se analizan también los cambios en los mercados de trabajo derivados del proceso de terciarización de la economía y del trabajo en el área metropolitana de Puebla. Asimismo, se analiza el proceso de precarización del trabajo, con base en la dinámica de la población económicamente activa, el desempleo, subempleo, condiciones críticas de la ocupación y el acceso a prestaciones laborales.

3.1 CRISIS DE LA INDUSTRIALIZACIÓN POR SUSTITUCIÓN DE IMPORTACIONES E INSTRUMENTACIÓN DEL MODELO NEOLIBERAL EN LA ECONOMÍA POBLANA

3.1.1 Industrialización por sustitución de importaciones

A partir de 1940 en el contexto de la segunda guerra mundial se dan las condiciones para un nuevo proceso de industrialización en el país¹⁰⁶, con base en la sustitución de importaciones, debido a que la economía estadounidense se orientó hacia la producción de equipo militar y empezó a demandar bienes de consumo no duradero de países de América Latina, especialmente de México por su cercanía.

Los estudios sobre el proceso de industrialización en la economía poblana, enfocados en la ciudad de Puebla y en la industria textil —por el nivel de concentración y por el peso que tiene en el sector industrial— han constatado que dicha industria registró un auge de 1940 a 1945 en el contexto de la Segunda Guerra Mundial¹⁰⁷, determinado en gran parte por una mayor demanda de bienes de consumo no duradero (alimentos, bebidas, calzado, ropa y textiles) en el mercado mundial, principalmente en el mercado de los Estados Unidos. En lo referente a la industria poblana, tenemos que se vio favorecida en esa coyuntura ya que “... La producción textil crece en esos años en una

¹⁰⁶ El proceso de industrialización en el área metropolitana de Puebla presencia un impulso muy importante durante el porfiriato, esto es en las últimas décadas del siglo XIX y en la primera del siglo XX. Destacando la inversión en la industria textil fundamentalmente por españoles inmigrantes radicados en la ciudad —los cuales hicieron sus fortunas en negocios dedicados al comercio de abarrotes, ferreterías, madererías y panaderías (Gutiérrez, 2000) y en menor medida a la agricultura—, pero también en la industria de alimentos, donde sobresale la producción de azúcar y de trigo. Gutiérrez (2000) encuentra que las ganancias provenientes del comercio y de la agricultura se invierten en la industria textil y se dirigen a las operaciones financieras. Los grandes empresarios textiles poblanos (la mayoría de origen español) fundan, a principios del siglo XX, el Banco Oriental con el fin de diversificar sus actividades. Este impulso a la incipiente industrialización en México y en Puebla, a finales del siglo XIX, se vincula a un crecimiento: del mercado, de la población y de la infraestructura, así como a la disponibilidad de materia prima y a la existencia de mano de obra abundante y barata.

¹⁰⁷ En la década de 1930-1940 se sientan nuevas bases, como son la reforma agraria y la construcción de infraestructura en comunicaciones (fundamentalmente en la red carretera), para promover un proceso de industrialización orientado, principalmente, hacia la producción para el mercado interno en las décadas subsecuentes.

tasa promedio anual de 10.45% en pesos corrientes. Por su parte la producción de hilados y tejidos de algodón tenía en pesos corrientes una tasa media anual de crecimiento de 12.09%. A su vez, el capital invertido en este renglón se incrementa a razón de 7.7% de promedio anual.” (Sarmiento, 1980: 345). No obstante, dado que la industria textil enfrenta un rezago tecnológico¹⁰⁸ los incrementos de la producción se dan principalmente recurriendo al uso de capacidad instalada ociosa.

En la posguerra, sin embargo, se dan algunos cambios drásticos, por un lado, la contracción de la demanda de bienes de consumo (entre ellos los textiles) por parte del mercado estadounidense, por otro lado, el acrecentamiento de la competencia, tanto internacional como nacional. Ante esta situación, la industria textil enfrentó serios problemas debido a que

La utilización de maquinaria anticuada y por ende los bajos niveles de productividad limitaban las posibilidades de expansión. La incapacidad para competir en el mercado internacional, por una parte, y por la otra, las dificultades internas de realización de la producción explicarían la tendencia hacia la baja en la tasa de crecimiento de los productos de algodón. En los años 1950-1960 crece al 5.8% de promedio anual, inferior al incremento observado en los años 1940-1950, que fuera de 7.6% promedio anual. (Sarmiento, 1980, p. 343)

El rezago tecnológico y productivo de la industria textil implicó, además, por una parte, que la participación de la producción textil en la producción industrial estatal se redujera de 69.5 por ciento en 1945 al 52.43 por ciento en 1960; por otra parte, que Puebla, con un 2.8 por ciento de la producción industrial total del país, pasara del cuarto lugar que ocupó en 1930, al séptimo lugar, superado por el Distrito Federal (37.5 por ciento), y por los estados de México (11.8 por ciento), Nuevo León (10.7 por ciento), Veracruz (5.6 por ciento), Jalisco (4.8 por ciento) y Coahuila (3.5 por ciento) (Sarmiento, 1980). Considerando lo anterior, y el peso que tiene en la industria manufacturera de la entidad, se puede decir que el pésimo comportamiento de la industria textil a partir de 1945 impidió que la manufactura poblana estuviera a la altura del dinamismo industrial del país. Durante el periodo 1945 a 1955 la industria manufacturera mexicana creció a tasas más elevadas que las correspondientes a Puebla (Pansters, 1998, p. 168).

¹⁰⁸ Las empresas textiles, en su mayoría, utilizaban la tecnología incorporada durante el porfiriato, según Pansters (1998) “en 1942 el 75% de la maquinaria estaba integrada por material que había sido comprado entre 1898 y 1910”. Otras como la Constancia Mexicana operaban con las máquinas incorporadas desde sus inicios en la década de los años treinta del siglo XIX, que en su momento fueron de las más avanzadas.

Sin embargo, la fuerte presencia de la industria textil en la estructura productiva de la entidad, así como de los bienes de consumo, esto es, de las industrias de baja tecnología, predominan en la industria manufacturera, en 1965 la industria textil aun contribuye con el 52 por ciento de la producción bruta total manufacturera y la producción de alimentos que se encuentra en el segundo lugar aporta el 18.3 por ciento. (Secretaría de Industria y Comercio, 1966).

La situación de estancamiento del sector industrial, determinado en mucho por la crisis de la industria textil, se prolongó hasta mediados de la década de los sesenta cuando empieza un proceso de transformación con la llegada de empresas transnacionales – pertenecientes a ramas más intensivas en capital, destacando, la química, metalmeccánica y automotriz– como son Hojalata y Lamina S.A. (HYLSA) y la Volkswagen de México. Así, durante el periodo que va de mediados de los sesenta a principios de los ochenta la economía poblana se incorpora de forma tardía al patrón de acumulación por sustitución de importaciones, experimentando un auge de la economía en general y consolidándose el patrón basado en la producción industrial para abastecer el mercado local, regional y nacional. Se vive entonces, el anhelado proceso de modernización de la planta productiva acompañado de intensos procesos de urbanización y aglomeración de la población en la ciudad de Puebla y en los pueblos circunvecinos; se inicia así, tanto un proceso de expansión urbana como de con-urbanización, proceso que se conoce como metropolización.

El proceso de industrialización contó además, con apoyos del Estado, fundamentalmente en la construcción de infraestructura carretera, dotación de energía y combustibles, y comunicaciones, tales como la construcción de la autopista México-Puebla a principios de los sesenta y la posterior construcción de infraestructura urbana, sobresaliendo, la introducción de gaseoductos y líneas de alta tensión, la autopista Puebla-Veracruz y la mejora de las líneas de ferrocarril; todo ello fortaleció los factores de localización para atraer inversión externa, nacional y extranjera. La expedición de decretos para promover el establecimiento de empresas en los parques industriales, la expropiación de tierras, sobre todo ejidales, para uso habitacional e industrial jugaron en el mismo sentido.

Además de lo anterior, el gobierno estatal promovió el establecimiento de nuevas empresas en la región promulgando algunas leyes con ese propósito. En 1957 se expidió

la Ley de Fomento Industrial que declara de interés público el fomento industrial en el estado.

Se concedieron los beneficios de esta Ley a todas las empresas nuevas que con sus establecimientos generarán incremento de las fuentes de riqueza y trabajo del estado. Toda persona física o moral que estableciera una industria nueva y que se apegara a las ramas y zonas establecidas por la Comisión Integral del Estado, gozaría por diez años de un subsidio equivalente al total de toda clase de impuestos creados o por crear del estado y sus municipios que gravasen a la industria en general.

El 31 de octubre de 1963 se decreta una segunda Ley de Fomento Industrial, en la cual también se declara de interés público el fomento de la industria en la entidad poblana. En ésta se establece, a diferencia de las anteriores, un nuevo concepto, el de industrias necesarias. En el segundo artículo se estipula que "... gozarán de los beneficios que establece esta Ley las industrias nuevas, las necesarias y las que amplíen actividades, cuyo establecimiento o ampliación implique incremento de fuentes de riqueza y trabajo del estado".

Como casi todas las leyes de fomento a las actividades económicas se plantea la creación de riqueza y de empleos como los objetivos más importantes, y que permiten el apoyo a las inversiones y al establecimiento de empresas con estos fines.

Una de las características de este proceso de industrialización, es que las empresas se edifican ya no en la ciudad, la Heroica Puebla de Zaragoza, y en el municipio del mismo nombre –como lo fueron las empresas textiles que se establecieron en gran parte en la Riviera del río Atoyac– sino en áreas y municipios circunvecinos; particularmente en el entorno de la autopista México-Puebla y de la carretera Puebla-Tlaxcala. Se conforman entonces, los llamados corredores industriales, destacando, El Parque Industrial 2000, el parque industrial San Martín Texmelucan (en 1971) y el parque Quetzalcóatl (en 1981), a lo largo de la autopista México-Puebla; el corredor industrial Malinche, entre Santa Ana Chiautempan y Puebla; y el de Ixtacuixtla, en las cercanías de San Martín Texmelucan.

El proceso de modernización de la industria textil, iniciado en la década de los sesenta trajo consigo presiones sobre los trabajadores, por un lado, el establecimiento de nuevas empresas con tecnología más avanzada requirió de menos trabajadores, en términos relativos, y/o trabajadores con mayor escolaridad y cualificación; por otro lado,

el cierre de las empresas tradicionales ocasionó despidos, ambos procesos incidieron para elevar los niveles de desempleo.

Si a esta situación se le agregan claros síntomas de agotamiento y finalmente de crisis de la agricultura, que en el estado de Puebla se vincula con fuertes heladas en los años 1960 y 1961 propiciando fuertes oleadas de migraciones hacia la ciudad de Puebla (y por supuesto hacia la ciudad de México), la cual dio claras muestras de incapacidad para absorber la fuerza de trabajo. Es también en estos años cuando la migración hacia Estados Unidos se intensifica, compuesta por campesinos provenientes de Chignahuapan, Ciudad Serdán, Izúcar de Matamoros, Libres, San Martín Texmelucan y Tecamachalco. (Patiño, 2004)

El proceso de modernización que se produce en esa década de los sesenta, llena de incertidumbres y varios conflictos de tipo político implicó, finalmente un desplazamiento de las industrias de bienes de consumo no durable, llamadas también tradicionales, cuya característica más importante es que son intensivas en mano de obra y operan con baja tecnología. Durante la década que va de 1965 a 1975, en cuanto a la producción bruta, se observa un claro desplazamiento de las industrias tradicionales, de baja tecnología (Alimentos, bebidas y textil), por las industrias modernas, de mediana tecnología (química, metalmecánica y automotriz). En 1965 las primeras aportan el 76 por ciento y en 1975 descienden al 36.1 por ciento, en el mismo periodo las segundas ascienden del 7.8 al 51.9 por ciento. Lo mismo sucede, aunque en menores proporciones, con el capital invertido. (Secretaría de Industria y Comercio)

Este proceso de modernización empata con la sustitución de importaciones, tanto de bienes de consumo no durable primero, y bienes de consumo durable (electrodomésticos y productos automotrices) posteriormente, e incluso algunos bienes intermedios (productos químicos y siderúrgicos). Este comportamiento está correlacionado con los niveles de ingreso de los grupos sociales, por lo que se infiere un mayor crecimiento de sectores sociales de más altos ingresos y la dinámica propia de la producción de los bienes de consumo durable incide en el crecimiento de la demanda de bienes intermedios.

Ahora bien, es importante señalar que la transformación de la estructura industrial poblana (igual que la mexicana) no se da por un reacomodo del capital existente en la economía local y regional, es decir, por un desarrollo interno que propiciara el traslado de los capitales de las empresas de baja tecnología, de bienes de consumo no duradero,

hacia las ramas modernas, de bienes de consumo duradero e intermedios, de tecnología media. Lo que ocurrió fue que cuando se implantaron empresas con mayor monto de capital, recursos tecnológicos y con amplio mercado interno, los capitales locales, al verse desplazados, trasladaron sus capitales hacia la esfera financiera (Gutiérrez, 2000), principalmente hacia los bancos. En su mayoría fueron empresas transnacionales las que encabezaron el proceso de modernización de la planta productiva poblana.

De las empresas modernas que producen bienes de consumo durable sobresale la empresa Volkswagen de México cuyo establecimiento en Puebla tiene como antecedente inmediato un “Decreto sobre la integración de la industria automotriz” del gobierno mexicano en 1962, en el que se establece que a partir de 1964 estaba prohibida la importación de motores completos y el contenido nacional se fijó en 60 por ciento del costo total de los productos automotrices. (Pries, 2000). En 1965, empieza el traslado de la compañía de Xalostoc, Estado de México, hacia el municipio de Cuautlancingo, Puebla, donde se produce integralmente el sedan (mejor conocido como escarabajo o vochito) a partir de octubre de 1967, con mira exclusiva al consumo local¹⁰⁹. “La planta en Puebla cuenta con naves para todo el proceso de fabricación de coches: prensas, fundición, hojalatería, pintura, sub-ensamble como arneses y otros agregados como ejes y montaje final. (Pries, 2000: 164). El alto nivel de integración de la producción en la Volkswagen de México se debe en gran parte al patrón de acumulación por sustitución de importaciones.

En los años siguientes, la empresa Volkswagen se coloca como la principal empresa en ventas de automóviles en México, en número de unidades, y, en los ochenta, es la empresa con el mayor número de trabajadores en una sola planta¹¹⁰. En 1980, se abre una nueva planta de motores, destinados en gran parte a la exportación hacia Estados Unidos y Europa. La fortaleza de la empresa y la reestructuración iniciada en ese año le permitieron, en primer lugar, alcanzar en 1982 su máximo nivel de producción; en segundo lugar, sortear la crisis de 1982 y ser una de las menos afectadas, siendo que la

¹⁰⁹ No obstante, en 1971 abre una parte de su producción para la exportación, sin que tenga un mayor impacto en sus ventas, que se realizaban, fundamentalmente, en el mercado interno.

¹¹⁰ Altos niveles de trabajo y bajos niveles de tecnología y de productividad. “Con respecto a las tecnologías de producción, la fábrica se caracterizó por su muy bajo nivel de mecanización y automatización. Esto se debió, primero, a los bajos costos de mano de obra; segundo, en esa época a la falta de fuerza de trabajo bien preparada para el manejo de equipos de producción más sofisticados, y, tercero, a la política de la matriz de instalar en México, en cuanto a productos ya viejos y atrasados, equipos amortizados de las plantas alemanas”. (Pries, 2000: 166)

industria automotriz en su conjunto reduce su producción hasta en un 50 por ciento. Sin embargo, la crisis le llega al año siguiente, ya que de enero a septiembre de 1983 reduce sus ventas de 9 mil a 4 mil unidades, monto que recupera a lo largo de un año. (Montiel, 1987).

3.1.2 Reestructuración productiva e instrumentación del modelo neoliberal

Como se vio en el capítulo 2, una de las características del patrón de acumulación neoliberal es el proceso de reestructuración de la planta productiva con el propósito de orientar su producción hacia los mercados internacionales, es decir, hacia la exportación, en nuestro caso, principalmente hacia el mercado estadounidense. Así, la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en 1994 dio un impulso a la industria mexicana en general, la cual incrementa sus exportaciones hacia el mercado estadounidense, sobresaliendo la industria automotriz y lo que se conoce como industria maquiladora, que desde fines del siglo pasado representa alrededor del 50 por ciento de las exportaciones manufactureras, las cuales a su vez alcanzaron el 90% de las exportaciones totales.

Para el caso de la economía poblana se puede decir que, en términos generales, tiene un comportamiento similar, es decir, se observan procesos de reestructuración en la industria manufacturera, destacando, por un lado, la empresa automotriz Volkswagen de México, y, por otro lado, la presencia inusitada de la industria maquiladora, principalmente empresas dedicadas a la confección y el vestido o prendas de vestir.

Las maquiladoras de la confección y el vestido, que surgen en los años ochenta en México, están vinculadas a empresas extranjeras, principalmente estadounidenses, las cuales buscaban reponer sus niveles de competitividad a partir de la promoción de medidas proteccionistas y el uso intensivo de la mano de obra existente en nuestro país. Esta política de revitalización de la industria estadounidense, a través de la maquila, fue un elemento determinante para que México durante el segundo lustro de los noventa se constituyera en su principal maquilador de prendas de vestir. Así, en cuanto a organización y esquemas de dirección en esta industria, hacia el exterior se aparentaba ser una especie similar de la compañía que la contrataba, pero en lo que refiere a la producción esta se caracterizaba por el empleo de mano de obra barata, el trabajo intensivo y bajos salarios. (Hernández, 2018).

Otro aspecto que habría que señalar es que desde los sesenta cuando aparecen las primeras empresas maquiladoras en nuestro país hasta principios de los ochenta, estas empresas se instalaban preferentemente en los estados del norte de nuestro país, estados fronterizos con la economía estadounidense, que aprovechaban sobre todo las ventajas de localización y costos de transporte; sin embargo, las innovaciones de los años ochenta y noventa permitieron que las empresas maquiladoras se desplieguen hacia los estados del centro del país, incluso llegaron hasta Yucatán. Más aun, ya no solo se establecieron en zonas o regiones industriales urbanas, sino que buscaron cada vez más territorios semi-rurales con abundante mano de obra barata, principalmente femenina. Como dice Juárez (2004) este tipo de empresas son representativas de la empresa neoliberal que utiliza trabajo precario con altos niveles de flexibilidad que le otorgan mucho poder a la gerencia.

El peso de la industria maquiladora y sobre todo de las exportaciones de productos automotrices incidieron para que entre 1996 y el año 2000, las exportaciones se duplicaran, pasando de 3,050 a 6,150 millones de dólares respectivamente, en tanto las importaciones aumentaron de 2,005 a 3,650 millones de dólares en los mismos años. Lo interesante, es que con el inicio de la recesión en EUA las exportaciones se vieron recortadas en mil millones de dólares (de 6,445 en 1999 a 5,378 en 2001), en tanto las importaciones han continuado su ritmo ascendente, lo cual se expresa en una reducción importante del superávit comercial del estado de 3,417 millones de dólares en 1999 a 1,742 millones en 2001. (Secretaría de Economía)

Las empresas maquiladoras que se establecen en Puebla, sobre todo en la década de los noventa, producen para la exportación, de hecho, pertenecen o están vinculadas a grandes empresas trasnacionales, pero también producen para el mercado nacional. La industria textil y del vestido poblana tiene este perfil y, al menos, en la década de los noventa, el establecimiento de empresas maquiladoras se da en varias regiones del estado de Puebla, destacando: el área metropolitana de Puebla, la región de Tehuacán, la región de Teziutlán y Atlixco.

De hecho la segunda mitad de la década de los noventa, fue el lapso de mayor crecimiento de la maquila local, en la infraestructura productiva, crecimiento de la exportación, expansión industrial y en la creación de empleos. El estado de Puebla llegó a ocupar el primer lugar en la producción de prendas de vestir y Tehuacán fue considerada como “La Capital del blue jeans” en el mundo. Debido a la importancia que la maquiladora de la región alcanzó no solo en el estado de Puebla, sino en el país.

En Teziutlan, otra de las regiones donde se establecen las maquiladoras, también tiene una transformación muy importante en esa década de los noventa, a principios de esa década había 14 maquiladoras, y una década después se contabilizaban 700.

Con relación al área metropolitana de la ciudad de Puebla, en el año de 2003, se tiene que,

Para el grupo de industria textil –y aun en la del vestido–, la ubicación geográfica en el AMCP, se debe a grandes empresas maquiladoras en la zona noroccidental del área, específicamente en los municipios de Cuautlancingo y Coronango. Aunque también se observa una importante presencia en el municipio de Puebla, en la parte oriente de la ciudad, en colonias con presencia histórica de la industria textil, así como en parques industriales como el Parque Industrial Puebla 2000 y la Resurrección. (Sánchez, Angoa y Rivera, 2012, p. 163)

Sin embargo, el auge maquilador en las tres regiones llega a su fin con la recesión de la economía estadounidense de 2000-2002, misma que arrastra a la economía mexicana y principalmente a la industria maquiladora. Así, el estancamiento y caída en el sector industrial se encuentra relacionado con la crisis de la industria maquiladora, la cual se reciente en el área metropolitana de Puebla, en la región de Tehuacán (con más fuerza) y en la región de Teziutlán, después del auge observado en la segunda mitad de la década de los noventa. En el caso de Tehuacán, los gerentes empezaron a despedir trabajadores, realizar paros técnicos y junto al paro parcial se empezaron a generalizar los recortes a los salarios y prestaciones. (Juárez, 2004).

En los años siguientes continuó el cierre de varias empresas y su traslado hacia Centroamérica en busca de mejores costos y mano de obra más barata; desde luego las empresas que se mantuvieron redujeron sus niveles de producción e imponiendo los salarios y condiciones de trabajo más bajos. (Barrios y Santiago, 2004). La crisis de 2008-2009 no hace sino minar las grandes expectativas de la industria maquiladora en las tres regiones y en todo el estado. Por ejemplo. muchas empresas establecidas en el valle de Tehuacán cerraron operaciones y otras pasaron a operar en la clandestinidad, de tal forma que en 2009 solamente se contabilizaban 150 empresas registradas formalmente de las 1200 que se contabilizaron en 1998. La reducción de los trabajadores fue de aproximadamente el 50 por ciento de 120,000 a 60,000, respectivamente. (Hernández, 2011).

En lo que se refiere a la industria automotriz, a lo largo de los noventa y primera década del siglo actual la Volkswagen, después de un proceso de reestructuración a principios de los años ochenta, se convirtió en la gran empresa alrededor de la cual se ha constituido un clúster automotriz, de ramas proveedoras de partes y componentes, conocida como la industria de autopartes; es una de las principales exportadoras hacia el mercado de EUA, convirtiéndose en la empresa más importante de la región.

Si bien su proceso de reestructuración con miras a la exportación inicia en el año de 1980, fue hasta 1992 cuando realmente se da un proceso de reestructuración a fondo no solo con miras a la producción para exportación, sino fundamentalmente cambios en la organización del trabajo; retomando “las mejores prácticas flexibles” del modelo japonés (Pries, 2000). Un primer elemento fue que en ese año de 1992 se lanzó simultáneamente el Golf A3 tanto en Alemania como en México —en México, tradicionalmente, la introducción de nuevos modelos se realizaba algunos años después que en Alemania— con ello se intentaba recuperar las posiciones perdidas en el mercado estadounidense por parte del consorcio -este perfil que se le da a la planta de Puebla se confirma o se afianza con el lanzamiento del New Beetle en 1995 exclusivamente en Puebla-. “Más fuerte y notorio que el cambio de modelo fue la introducción de un nuevo sistema de trabajo que rompió con el viejo esquema de escalafón e introdujo el trabajo en grupos”. (Pries, 2000: 168)

La implementación del trabajo en grupo, que se había acordado en la revisión contractual de junio-julio de 1992 entre la gerencia y la cúpula sindical, causó un fuerte conflicto laboral intra e interorganizacional, ya que resultaba un reajuste significativo en el sistema de relaciones industriales en la empresa y en un reequilibrio de las relaciones de poder a favor de la empresa. (Pries, 2000 y Montiel, 2007). Así, esta empresa que llegó a tener como máximo una plantilla de más de 20,000 empleados (20,249 en 1990), para 1994 se redujo a unos 11,000 y en 2012 oscila por los 12,800 trabajadores, aproximadamente. Sin embargo, y por ser considerada clúster industrial, la gran mayoría de las empresas asentadas en Puebla o localidades colindantes dependen de Volkswagen, por lo que se estima que esta genera unos 80,000 empleos indirectos (Montiel, 2012)

Después de superar el conflicto, y debido a los cambios organizacionales y la generación de nuevos modelos (Golf A3, Jetta y New Beetle) basados en la plataforma A4 la empresa les exige a sus propios proveedores instalarse en Puebla, México;

creándose así el parque industrial FINSA, donde más del 80% son filiales de grupos globales, los cuales conforman los niveles 1° y 2° de proveedores. (Millones, 2012).

La fortaleza de la industria automotriz en la entidad poblana, que se consolida en 2013 con la instalación de AUDI en José Chiapa, le ha permitido colocarse como la principal fuente de creación de valor agregado de las actividades económicas del estado, contribuyendo, a fines de la primera década de este siglo, con el 25.6% del PIB estatal, con el 4.5% del empleo y también detenta las remuneraciones más altas de la región. (Cordero, 2012).

La reestructuración productiva y la reorientación hacia el exterior en el contexto del TLCAN permitió la entrada de flujos de inversión extranjera directa a la economía poblana, de 1999 a 2020 como puede observarse en el cuadro 3.1 continuó predominando el capital de origen alemán con 34.51% del total de las entradas de inversión extranjera directa, destacando el ingreso en 2013 de 1,001.4 millones de dólares para la construcción de AUDI. En segundo lugar, se coloca Estados Unidos con el 30.58%, sus inversiones se dirigen a diversas industrias manufactureras, al establecimiento de empresas maquiladoras y hacia el comercio al por menor en tiendas de autoservicio y departamentales. Por su lado, los capitales provenientes de España mantienen cierta preferencia por la inversión en servicios financieros, en la banca ya internacionalizada.

Cuadro núm. 3.1: IED ingresada a Puebla por país de origen 1999-2020

Países	Millones de dólares	Porcentajes
Alemania	5849.801717	34.51
Canadá	566.8771747	3.34
España	2332.122815	13.76
Estados Unidos	5184.116104	30.58
Francia	1034.78486	6.10
Total general	16,950.5	100.0

FUENTE: Secretaría de Economía. Gobierno Federal.

Los capitales de Canadá que se dirigen principalmente a la industria minera, a pesar del TLCAN, se encuentran rezagados con un 3.34 por ciento, incluso por atrás de los franceses.

3.2. METROPOLIZACIÓN, TERCIARIZACIÓN Y CONCENTRACIÓN INDUSTRIAL EN EL AMP

3.2.1 Metropolización de la ciudad de Puebla

Junto a la modernización impulsada por el patrón de acumulación por sustitución de importaciones (1960-1980), se observa una expansión territorial, un acelerado proceso de urbanización y conurbación de la ciudad de Puebla, dando inicio al proceso de metropolización propiamente dicho. Dos eventos son los que detonan este proceso de metropolización. Primero, el establecimiento de los nuevos límites del municipio de Puebla, al anexar los municipios de San Jerónimo Caleras, San Felipe Hueyotlipan, San Miguel Canoa, La Resurrección y San Francisco Teotimehuacán, según el decreto del 30 de octubre de 1962, los cuales quedan como juntas auxiliares; mediante este decreto la extensión territorial del municipio de Puebla se amplió de 182 a 524 km². Segundo, la construcción de la autopista México-Puebla que influye en el crecimiento hacia el norte y noreste de la ciudad, y facilita el transporte de bienes y personas, tanto hacia la ciudad de México como al Puerto de Veracruz.

En la construcción de nueva infraestructura urbana que incide en el relanzamiento del proceso de industrialización, las nuevas empresas que se establecen en la región aprovecharon la competencia intermunicipal e interestatal por atraer a dichas empresas a sus territorios. Todo esto se manifiesta en la oferta abundante de facilidades fiscales y legales, sin importar su localización.

En esta nueva etapa de expansión urbana de la ciudad de Puebla, se utilizó una estrategia de incremento de los factores de localización regionales, instalando industrias fuera de los límites de la ciudad a costa de expropiar territorios rurales (básicamente ejidales), así como de facilidades fiscales con fondos públicos, para impulsar infraestructura netamente urbana (autopistas, carreteras, transporte, líneas eléctricas, gasoductos, áreas residenciales, etc.) con la finalidad de cambiar la estructura y la función económica de la región a un nuevo tejido industrial. (Bernal *et al.*, 2010, p. 630)

Así, con ayuda de los diferentes gobiernos estatales se fortalecen los corredores industriales y el proceso de expansión y urbanización de la ciudad de Puebla, el cual durante los sesenta y setenta se da predominantemente hacia el norte y poniente de la ciudad de Puebla, abarcando incluso a los municipios del sur del estado de Tlaxcala. Más adelante se construye el aeropuerto Hermanos Serdán en Huejotzingo, reforzando el

crecimiento urbano hacia el norte de la antigua ciudad de Cholula. Durante las siguientes décadas la expansión y conurbación será predominantemente hacia el poniente y al suroeste, esto es, con San Pedro Cholula, San Andrés Cholula y Ocoyucan.

Otro de los factores que explica el proceso de metropolización de la ciudad de Puebla fue el fuerte crecimiento poblacional durante el último tercio del siglo XX y que continúa durante las primeras dos décadas del siglo XXI, aunque con tasas decrecientes, propiciado por la migración del campo a la ciudad metropolitana de Puebla, que concentra la actividad económica industrial y de servicios.¹¹¹

Es así como la ciudad metropolitana¹¹², es producto de la expansión y conurbación de la ciudad de Puebla, que no ha escapado de la tendencia hacia nuevas configuraciones territoriales, coincidiendo con el fenómeno del crecimiento de las ciudades a nivel mundial. Ha registrado incrementos en la concentración de habitantes que buscan la metrópoli para el desarrollo de sus actividades y la mejora en la calidad de vida.

A lo largo del siglo XX la ciudad de Puebla ha mantenido su importancia en el crecimiento económico del país, y en el último tercio de ese siglo, es cuando se constituye en una zona metropolitana, debido a la expansión, absorción y conurbación con otros municipios de Puebla y de Tlaxcala, juega un papel relevante en la propia dinámica del crecimiento de la megalópolis central del país, con la cual mantiene fuertes lazos comerciales y económicos, abarcando una importante área de influencia económica, social, política y cultural.

De acuerdo con CONAPO (2020), en 2010 eran 59 las zonas metropolitanas, en 2015 contabilizan 74 y en 2020 se tienen 77, en todos los años Puebla se mantiene en el cuarto lugar, tanto por su actividad económica por su población. Además, en 2010 la ciudad de Puebla, ciudad central de la metrópoli concentra más de la mitad de la población de toda la zona. No obstante, es necesario precisar que no todas las zonas metropolitanas se mantienen en la misma posición a lo largo del tiempo, estas diferencias se explican en cierta medida por los procesos de planeación y desarrollo específicos de cada región o

¹¹¹ El área metropolitana de Puebla (11 municipios) junto con otros 8 de Puebla y 20 de Tlaxcala forman la zona metropolitana Puebla Tlaxcala que se consolida como la cuarta a nivel nacional, tanto por la concentración de población como por su aportación a la producción buta total.

¹¹² Es importante anotar que el área metropolitana de Puebla (con 11 municipios conurbados), recibe varios nombres, dentro de los que destacan: metrópoli de Puebla, área metropolitana de la ciudad de Puebla, Puebla metropolitana o ciudad metropolitana.

zona metropolitana, por lo que no puede existir una generalización para promover la construcción o transformación de una ciudad moderna.

Al ser la cuarta zona metropolitana de México tanto por el monto de población aglomerada como por su aportación al producto interno bruto (PIB), su análisis reviste importancia, al permitir observar riesgos de la propia urbanización, que muestran las características de las diferentes políticas de desarrollo impulsadas en los años del modelo neoliberal. Además, debe tomarse en cuenta que el desarrollo de la zona metropolitana de Puebla no ha respondido a una estrategia planificada¹¹³, su expansión alcanza varios municipios del sur del estado de Tlaxcala, debido, entre otras razones, a la morfología del estado de Puebla, que circunda parcialmente al estado de Tlaxcala, auspiciando fuertes lazos de contacto en las áreas comercial, económica y laboral entre ambas entidades federativas.

Ahora bien, la delimitación de las zonas metropolitanas de México ha variado a lo largo del tiempo, entre los esfuerzos por delimitar la zona metropolitana de Puebla, destaca en 2004 la clasificación realizada por el Grupo Interinstitucional (CONAPO, SEDESOL, INEGI) el cual calculó que la ZMPT estaba conformada por 23 municipios de los cuales 13 pertenecen al estado de Tlaxcala y 10 al estado de Puebla. Los municipios de mayor población son: Puebla con el 71.4 por ciento de la población total de la ZMPT que en ese año asciende a 1,885,321 habitantes; San Pedro Cholula con el 5.3 por ciento y Amozoc con el 3.4 por ciento. Todo esto se manifiesta en la oferta abundante de facilidades fiscales y legales, sin importar su localización.

Otra delimitación que publica el Grupo Interinstitucional en el año 2007 con información del II Censo de Población y Vivienda, considera la integración de 38 municipios (18 de Puebla y 20 de Tlaxcala). Se supone que en su expansión la ciudad se ha conurbado durante el primer quinquenio de este siglo con otros 15 municipios, destacando la “absorción” de San Martín Texmelucan y San Salvador el Verde¹¹⁴, así como Huejotzingo. La tercera delimitación de zonas que se realiza con información del

¹¹³ Como señala Elsa Patiño (2004) “El proceso de metropolización que se ha venido dando a partir de la expansión de la mancha urbana de la ciudad de Puebla ha sido un proceso espontáneo que no ha obedecido a planeación alguna. En realidad, es la gente que ha sido expulsada del centro de la ciudad o de las comunidades rurales del interior del estado quienes han definido la forma de crecimiento de esta ciudad” (Patiño, 2004, p. 125)

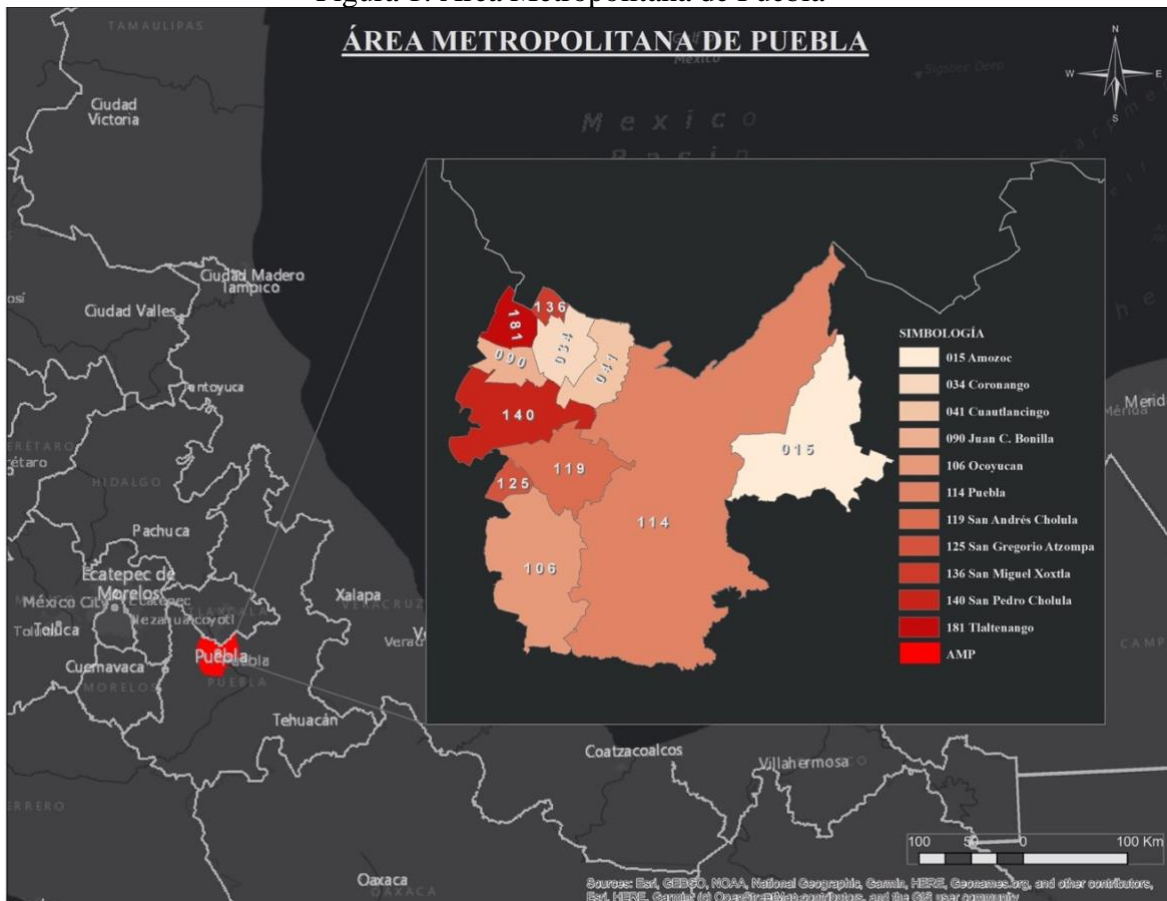
¹¹⁴ Estos dos municipios en la primera delimitación con datos del 2000 aparecen como una zona metropolitana separada de la ZMPT.

Censo de Población del año 2010 se incorpora al municipio de Acajete, dando un total de 39.

La variación en el número de municipios que conforman la zona metropolitana muestra que no existe una clasificación única, dando por sentado que su delimitación puede hacerse a criterio del investigador, en función del análisis que se desee realizar o el objetivo de la investigación.

Para fines de este trabajo delimitamos el área metropolitana de Puebla, –en adelante la llamaremos indistintamente área metropolitana de Puebla, Puebla metropolitana o ciudad metropolitana–, como el área geográfica integrada por los municipios de: Puebla, Amozoc, Coronango, Cuautlancingo, Juan C. Bonilla, San Andrés Cholula, San Pedro Cholula, San Gregorio Atzompa, Ocoyucan, San Miguel Xoxtla, y Tlaltenango. (Véase mapa 1)

Figura 1: Área Metropolitana de Puebla



Fuente: Elaboración propia, con base en Cartografía Geo estadística Urbana, cierre del Censo de Población y Vivienda 2010 del INEGI.

Esta delimitación considera a la Heroica Puebla de Zaragoza como la ciudad central que forma la Puebla metropolitana con los 10 municipios de mayor interacción,

ya sea por los procesos de expansión de la mancha urbana, la conurbación e integración de municipios que como en todas las grandes metrópolis representan una fusión entre lo rural y urbano, ya que la población que vive en la zona rural ya no tiene que emigrar a la ciudad, la ciudad llega sola. (Davis, 2006)

Asimismo, en el área metropolitana de Puebla, en el periodo de 2000 a 2020, la población ha tenido un crecimiento de 39 por ciento al pasar de 1,701,151 habitantes a 2,371,163 habitantes, siendo los municipios con mayor tasa de crecimiento poblacional en el periodo San Andrés Cholula, Cuautlancingo y Amozoc, que registraron tasas de 175, 171 y 95 por ciento respectivamente. La densidad de población ha aumentado en consonancia con el incremento poblacional al pasar de 1,581 habitantes por kilómetro cuadrado en 2000 a 2,204 habitantes por kilómetro cuadrado en 2020, en contraste con el resto de la entidad, donde la concentración de habitantes por kilómetro cuadrado pasa de 148 en el año 2000 a tan solo 193 en 2020. (cuadro 3.2)

Cuadro núm. 3.2: Población y densidad de población de los municipios del área metropolitana de Puebla, 2000-2020

Población total							
Municipio	km2	2000	2010	2015	2018	2020	% Crecimiento 2000-2020
Puebla	546.97	1 346 916	1 539 819	1 634 238	1 673 165	1 698 509	26.10
Amozoc	135.02	64 315	100 964	113 405	121 585	125 961	95.85
Coronango	36.72	27 575	34 596	39 627	41 881	43 151	56.49
Cuautlancingo	38.15	46 729	79 153	109 067	120 488	126 781	171.31
Juan C. Bonilla	22.28	14 483	18 540	20 603	21 843	22 555	55.73
San Andrés Cholula	58.62	56 066	100 439	133 213	146 750	154 192	175.02
San Pedro Cholula	76.85	99 794	120 459	131 843	136 723	139 635	39.92
San Gregorio Atzompa	11.78	6 934	8 170	8 947	9 362	9 608	38.56
Ocoyucan	119.71	23 619	25 720	28 200	29 322	29 976	26.91
San Miguel Xoxtla	8.31	9 350	11 598	12 545	13 028	13 310	42.35
Tlaltenango	21.47	5 370	6 269	7 007	7 310	7 485	39.39
Metropoli Puebla	1,075.88	1 701 151	2 045 727	2 238 695	2 321 457	2 371 163	39.39
Estado de Puebla	34,251.00	5 076 686	5 779 829	6 274 482	6 478 819	6 604 451	30.09
Densidad de Población							
Puebla	546.97	2 463	2 815	2 988	3 059	3 105	
Amozoc	135.02	476	748	840	900	933	
Coronango	36.72	751	942	1 079	1 141	1 175	
Cuautlancingo	38.15	1 225	2 075	2 859	3 158	3 323	
Juan C. Bonilla	22.28	650	832	925	980	1 012	
San Andrés Cholula	58.62	956	1 713	2 272	2 503	2 630	
San Pedro Cholula	76.85	1 299	1 567	1 716	1 779	1 817	
San Gregorio Atzompa	11.78	589	694	760	795	816	
Ocoyucan	119.71	197	215	236	245	250	
San Miguel Xoxtla	8.31	1 125	1 396	1 510	1 568	1 602	
Tlaltenango	21.47	250	292	326	340	349	
Metropoli Puebla	1,075.88	1 581	1 901	2 081	2 158	2 204	
Estado de Puebla	34,251.00	148	169	183	189	193	

Fuente: Elaboración propia con base en los Censos de Población y Vivienda y Proyecciones de población de CONAPO.

Para 2020 Puebla metropolitana mantiene fuertes lazos comerciales y económicos, abarcando una importante área de influencia económica, social, política y

cultural, cuenta con una superficie de 1,075.88 kilómetros cuadrados, que representan el 3.14 de la superficie total de la entidad; y el municipio de Puebla concentra la mayor cantidad del territorio, poco más del 50 por ciento de la superficie metropolitana; seguido de Amozoc y Ocoyucan que ocupan el 12.55 y 11.13 por ciento del territorio metropolitano respectivamente.

En la superficie territorial del área metropolitana de Puebla se concentra el 35.9 por ciento de la población total de la entidad federativa, y tiene una densidad de población de 2,204 personas por kilómetro cuadrado; el municipio con mayor cantidad de población es la ciudad central Puebla, que concentra el 71.63 por ciento de la población de la metrópoli, seguido de los municipios de San Andrés Cholula, San Pedro Cholula y Amozoc que concentran el 6.50, 5.89 y 5.35 por ciento de la población metropolitana respectivamente.

3.2.2 Terciarización y concentración de la producción

A continuación, se hace un análisis del peso que tiene el área metropolitana de Puebla (AMP) en el estado de Puebla para constatar los procesos de concentración económica territorial, el AMP de Puebla, durante el periodo 1998-2018, aporta alrededor del 70.8 por ciento del valor agregado bruto (o producto interno bruto) de la entidad poblana (Cuadro 3.3). En los sectores donde ostenta una participación de alrededor del 90 por ciento son, servicios profesionales, científicos y técnicos y servicios educativos; y, los sectores con una menor participación (pero superior al 50 por ciento) son, Transportes, correos y almacenamiento, y servicios financieros y de seguros, con 58.7 y 56.8 por ciento, respectivamente. Así como en la producción agrícola y pecuaria el AMP ha venido reduciendo sustancialmente su participación, en el sector de minería también tiene poca participación, la cual no llega ni al 10 por ciento en el periodo¹¹⁵.

Ahora bien, es importante señalar que, en la industria manufacturera, industria de la construcción y comercio al por menor¹¹⁶, en los cuales existe una fuerte presencia de unidades económicas de la economía popular, también se observa una alta concentración de actividades en el AMP. En el sector de la construcción, durante el periodo analizado el AMP participa con el 87.5 por ciento de la actividad de toda la entidad; en la industria

¹¹⁵ Como se sabe esta actividad se concentra en la sierra norte y la sierra negra de la entidad poblana.

¹¹⁶ Este sector de actividad es nombrado de diferentes formas que se manejan como sinónimos: comercio al detalle, comercio al por menor, comercio al menudeo, comercio minorista. La característica fundamental es que es un comercio directamente al consumidor en pequeñas unidades económicas; diferente al comercio al mayoreo que se realiza entre comerciantes.

manufacturera tiene un porcentaje de 71.7 por ciento, cercano al promedio general – debido al peso que tiene también dentro de las actividades del AMP, como se verá más adelante–; y en el comercio al por menor el porcentaje es de 66 por ciento, dos tercios de toda la producción estatal. (Cuadro 3.3)

Cuadro núm. 3.3: Participación del Área Metropolitana de Puebla en los sectores productivos de la entidad poblana, 1998-2018

	1998	2003	2008	2013	2018	Promedio
Total actividades	70.8	73.3	74.3	74.4	61.0	70.8
Sector 21 Minería	4.7	8.5	26.5	0.7	7.1	9.5
Sector 23 Construcción	92.5	91.6	76.4	85.8	91.4	87.5
Sector 31-33 Industrias manufactureras	72.1	74.7	74.6	85.1	52.1	71.7
Sector 43 Comercio al mayoreo	65.8	63.5	61.2	79.1	70.9	68.1
Sector 46 Comercio al por menor	68.3	66.6	64.8	67.1	63.1	66.0
Sector 48-49 Transportes, correos y almacenamiento	58.0	53.2	60.9	47.4	64.8	56.8
Sector 51 Información medios masivos	94.1	98.0	93.3	88.1	76.6	73.0
Sector 52 Servicios financieros y de seguros	53.8	74.9	58.4	48.9	57.5	58.7
Sector 53 Servicios inmobiliarios y de alquiler de bienes muebles e intangibles	86.1	76.6	86.0	90.6	88.3	85.5
Sector 54 Servicios profesionales, científicos y técnicos	99.1	96.3	86.5	83.0	90.7	91.1
Sector 56 Servicios de apoyo a los negocios y manejo de residuos, y servicios de remediación	67.3	87.2	84.0	72.2	82.2	78.6
Sector 61 Servicios educativos	91.4	90.5	89.2	87.3	90.7	89.8
Sector 62 Servicios de salud y de asistencia social	65.0	66.2	71.8	76.3	72.9	70.4
Sector 71 Servicios de esparcimiento culturales y deportivos, y otros servicios recreativos	72.4	77.8	77.5	85.5	83.6	79.4
Sector 72 Servicios de alojamiento temporal y de preparación de alimentos y bebidas	69.0	67.0	67.5	71.2	69.5	68.8
Sector 81 Otros servicios excepto actividades gubernamentales	68.8	56.5	68.0	66.5	64.6	64.9

Fuente: INEGI, Censos Económicos, varios años.

Notas: No incluye, Sector agropecuario, sector 22 Electricidad, agua y suministro de gas, sector 55 servicios corporativos.

En el cuadro 3.4 puede observarse que en el año de 2018 el municipio de Puebla es el que concentra las actividades económicas dentro del AMP, con el 78.8 por ciento, seguido por San Andrés Cholula con solo el 7.6 por ciento, Cuautlancingo el 6.3 y San Pedro Cholula con el 5.2 por ciento. En la producción manufacturera el municipio de Puebla aporta 31.3 por ciento, monto superado por Cuautlancingo que supera el 50 por ciento, determinado, fundamentalmente, por la producción de la Volkswagen. En el área metropolitana de Puebla, el dinamismo de la empresa Volkswagen tiene derrames

económicos que se reflejan en la actividad industrial, financiera y comercial, pero también tiene una influencia notable en la generación de empleos de forma directa e indirecta. Además, sus trabajadores ostentan los salarios más altos de la industria a nivel regional y han sido de los demandantes de vivienda en la periferia urbana hacia el noroeste de la ciudad central.

Cuadro núm. 3.4: Participación sectorial por municipios
Del área metropolitana de Puebla, 2018

ACTIVIDADES ECONÓMICAS	Area Metropolitana de Puebla	Amozoc	Cuatlan cingo	Ocoyucan	Puebla	San Andrés Cholula	San Miguel Xoxitla	San Pedro Cholula	Resto*
Sector 21 Minería	100	14.5	0.0	60.1	25.3	0.0	0.0	0.0	0.0
Sector 23 Construcción	100	0.5	6.8	0.0	71.2	14.0		7.1	0.4
Sector 31-33 Industrias manufactureras	100	5.6	53.8	0.1	31.3	2.1	3.1	2.7	1.3
Sector 43 Comercio al mayoreo	100	2.6	6.1	0.0	83.6	1.5	0.0	2.8	3.2
Sector 46 Comercio al por menor	100	1.9	2.0	0.3	80.5	7.5	0.1	4.8	3.0
Sector 48-49 Transportes, correos y almacenamiento	100	2.0	19.5		69.3	1.2	0.4	1.8	5.8
Sector 51 Información en medios masivos	100	0.0	0.0	0.0	93.6	0.0	0.0	6.4	0.0
Sector 52 Servicios financieros y de seguros	100	1.1	9.9	0.0	78.5	2.7	0.0	7.8	0.0
Sector 53 Servicios inmobiliarios y de alquiler de bienes muebles e intangibles	100	0.8	15.0	0.0	69.4	11.9	0.0	1.3	1.5
Sector 54 Servicios profesionales, científicos y técnicos	100	1.9	4.8	0.0	80.8	8.9	0.0	3.1	0.4
Sector 56 Servicios de apoyo a los negocios y manejo de residuos, y servicios de remediación	100	0.8	23.9	0.0	56.8	13.9	0.1	4.2	0.3
Sector 61 Servicios educativos	100	0.6	2.8	0.0	62.2	31.5	0.0	2.7	0.2
Sector 62 Servicios de salud y de asistencia social	100	0.8	0.5	0.1	89.8	6.4	0.0	2.2	0.3
Sector 71 Servicios de esparcimiento culturales y deportivos, y otros servicios recreativos	100	1.3	0.2	0.0	75.7	19.1	0.1	3.6	0.1
Sector 72 Servicios de alojamiento temporal y de preparación de alimentos y bebidas	100	1.4	2.0	0.2	77.0	13.2	0.1	4.6	1.4
Sector 81 Otros servicios excepto actividades gubernamentales	100	9.3	5.1	0.2	69.8	9.1	0.3	4.3	1.9
Total de actividades	100	0.3	6.3	0.3	78.8	7.6	1.1	5.2	0.5

Fuente: INEGI, Censos económicos 2019. Resultados definitivos.
Notas: * Incluye: Coronango, Juan C. Bonilla, San Gregorio Atzompa y Tlaltenango.

La industria de productos automotrices, terminal y de autopartes se ha convertido en uno de los motores del crecimiento de la economía poblana, desde mediados de la última década la Volkswagen aporta el 25 por ciento del PIB del estado y sumada con la industria de autopartes llega hasta el 40 por ciento. Con la instalación de AUDI en José Chiapa, ésta industria se ha consolidado como la más destacada a nivel regional.

Los municipios de Puebla y San Andrés Cholula concentran las actividades correspondientes a servicios educativos con el 62.2 y el 31.5 por ciento, respectivamente; como se sabe es en estos municipios conurbados donde se encuentran establecidas la mayoría de las universidades públicas y privadas de la entidad; de hecho, en estos dos municipios se concentran más de 200 instituciones de educación superior. Tanto públicas como del sector privado.

En suma, existe una concentración de las actividades económicas del área metropolitana de Puebla en el municipio de Puebla; en el municipio de Cuautlancingo la producción industrial tiene primacía por la presencia de la Volkswagen de Puebla (78.8 por ciento), Amozoc en minería, San Andrés Cholula en servicios educativos y San Miguel Xoxtla solamente tiene presencia en la producción manufacturera, fundamentalmente, por la producción de maquila en talleres familiares.

3.3 POLÍTICA SOCIAL, PAUPERIZACIÓN DE LA POBLACIÓN Y DESIGUALDAD

La expansión de la ciudad de Puebla y su conurbación con otros municipios y otras ciudades hasta conformar un área metropolitana implicó: i), el crecimiento habitacional desordenado y anárquico de las periferias; ii) la aglomeración de la población en el espacio urbano del área metropolitana debido a que la tasa de crecimiento de la población en los municipios que la conforman crece más que la media del estado de Puebla debido a fuertes procesos de inmigración.

El proceso de urbanización y metropolización de la ciudad de Puebla derivó en un proceso de pauperización urbana. Si durante el proceso de industrialización por sustitución de importaciones la pobreza se ubicaba principalmente en el ámbito rural, a principios del siglo XXI, en pleno contexto del modelo neoliberal, se da paso a lo que se conoce como la pobreza urbana, concentrada en el área metropolitana de Puebla, fundamentalmente en el municipio de Puebla.

Son varios los factores que se pueden identificar como los causantes del incremento de la pobreza en las ciudades de México, las zonas más urbanizadas, destacando entre éstos los siguientes: i) el crecimiento de la población por altas tasas de inmigración; ii) el fracaso de la política social centrada en programas focalizados en el combate a la pobreza rural, principalmente con el Programa de Educación, Salud y Alimentación (Progresá).

Una de las razones del incremento de la pobreza en el área metropolitana de Puebla es que si bien en el programa Oportunidades-Prospera (2000-2018) se incorporan las zonas urbanas como foco de atención, ya no solo focalizadas en las zonas rurales, la aplicación de los programas en las zonas urbanas padeció de importantes fallas que impidieron su correcta aplicación, y sobre todo tener resultados positivos.

Luego entonces, no solo se da un proceso de pauperización de la población, primordialmente de las clases populares, sino que la desigualdad entre sectores de población se incrementa, después de que durante el proceso de industrialización tardía de los sesenta en adelante (hasta los ochenta) se lograron reducir los niveles de pobreza.

3.3.1 Política social nacional y sus impactos en Puebla

Como se vio en el capítulo 2 a partir del redimensionamiento del régimen de bienestar en nuestro país, que se registra durante la fase de transición e instauración del neoliberalismo, y que se inicia a raíz de la crisis de la deuda de 1982, la política social, antes dirigida a la protección social, devino en programas de combate a la pobreza. Así, durante la década de los noventa –después de realizados los ajustes e implantar las políticas de corte neoliberal a través de varias reformas estructurales– se le dio preferencia a la política social de combate a la pobreza. Fue en el sexenio de CSG cuando se realiza una verdadera reforma social y se concreta el Programa Nacional de Solidaridad (Pronasol), primer programa que cambia la narrativa discursiva del enfoque de política social, desplazándose de la protección social hacia la reducción de la pobreza¹¹⁷. “El PRONASOL tenía el objetivo de mejorar las condiciones de vida de los grupos en pobreza y particularmente de los grupos en pobreza extrema (campesinos, indígenas y colonos populares) en materia de alimentación, salud, educación y vivienda, para lo cual, se establecieron tres líneas de acción: solidaridad para el bienestar social; solidaridad para el desarrollo regional; y solidaridad para la producción.” (Mendoza, 2011, p. 237)

Sin embargo, no se aplicó según lo establecido en sus propios fundamentos, tampoco logró su cometido y terminó siendo un programa como muchos de los anteriores, paternalista, asistencialista, formando grupo clientelares para uso electoral, etc. Como lo anota Barba (2007),

Pronasol siguió haciendo acopio de las viejas prácticas clientelistas, excluyentes, de intermediación, mediación y mediatización de las demandas sociales con la finalidad de relegitimar al gobierno y lograr un apoyo social a las políticas de ajuste. Esta dualidad se expresó en la articulación entre una élite de tecnócratas que comulgaban

¹¹⁷ Este programa se ajustaba parcialmente a los requerimientos del Banco Mundial, y funcionaba como un Fondo de Inversión Social e incluso dio lugar a la creación de la Secretaría de Desarrollo Social (SEDESOL). Tiene los siguientes objetivos: “1) mejorar las condiciones de vida de los grupos campesinos, indígenas y colonos populares; 2) crear condiciones para el mejoramiento productivo de los niveles de vida de la población y promover el desarrollo regional; y 3) promover y fortalecer la participación y la gestión de las organizaciones sociales y de las autoridades locales.” (Cardozo, 2006)

con el Consenso de Washington y otra de reformadores sociales que intentaba construir nuevas clientelas electorales. (p. 54)

La crisis de 1994-1995, en la cual se revierten los alcances logrados en materia de reducción de la pobreza mas o menos de una forma similar en todas las entidades del país, sirvió para que el gobierno federal de Zedillo cambiara el Pronasol por el Programa de educación, salud y alimentación (Progresá), el cual se centra fundamentalmente en el combate a la pobreza extrema, que se focaliza, en ese entonces, fundamentalmente en las zonas y municipios rurales.

Al mismo tiempo que se realiza la reforma social con miras a instaurar un régimen de bienestar denominado residual (Barba, 2003 y 2004; Ordoñez, 2012), se adopta un nuevo enfoque respecto a las funciones del Estado basado en tres principios, un mayor control presupuestal, una política social focalizada a la población en situación de pobreza y la descentralización de la acción gubernamental.

En el sexenio de Fox, se da una transición de Progresá a Oportunidades, sin haber un cambio de fondo, de 2000 a 2006 las modificaciones importantes se centraron en el propósito de consolidar e incrementar los resultados positivos que se habían logrado hasta el momento en la mejora del consumo de los hogares y el desarrollo del capital humano (Hernández, 2019). Asimismo, al ser evidente que existe un alza en la pobreza también en las ciudades, e incluso que hay población que se encuentra en extrema pobreza, se amplía la cobertura incorporando también a la población en pobreza de las zonas urbanas.

Cuando inició Progresá en 1997, empezó con una cobertura de 300 mil familias en áreas rurales. Durante el resto de ese sexenio y el de Vicente Fox se fue ampliando¹¹⁸ la cobertura hasta llegar a 2.4 millones de familias en 2002, cuando cambia su nombre a Oportunidades.

Bajo el sello de Oportunidades el programa vuelve a ampliar sustancialmente su cobertura para llegar a los 4.2 millones de hogares, aumentando también los beneficios otorgados a las familias partícipes del programa. Originalmente el programa solo otorgaba subsidios monetarios para los integrantes de la familia que cursaran la educación básica, sin embargo, a partir de ese momento los subsidios se

¹¹⁸ Dicha expansión fue en forma paulatina y selectiva. “En 2001 el programa se expandió a localidades semi-urbanas, de entre 2,500 y 50,000 habitantes. En estas localidades, a diferencia de las rurales de alto y muy alto índices de marginación, los hogares pobres son proporcionalmente menos, y se encuentran entreverados con hogares no pobres.” (Escobar, s/f, p. 8)

ampliaron a los miembros que se encontraran estudiando la educación media superior. También comienza a ampliar su cobertura a las familias en áreas urbanas. (Rodríguez, 2020, 82)

Sin embargo, sus principales características de diseño están orientadas bajo los problemas del medio rural y no de las problemáticas de las ciudades que son muy distintas. En las zonas rurales hay una dispersión de la población en pequeñas rancherías y localidades apartadas de las cabeceras municipales que no solo no cuentan con trabajos estables, sino que no cuentan con servicios públicos; siendo muy costosa la instalación de infraestructura para el otorgamiento de los servicios públicos básicos como son agua, luz, drenaje, escuelas, etc.

La problemática de la pobreza en las zonas urbanas es diferente, ya que

(...) en el medio urbano los pobres están concentrados en ciudades que ya cuentan con servicios públicos básicos fundamentales como escuelas, clínicas de salud, sistemas de agua potable, electricidad o drenaje. Los hogares están marginados no del resto del país moderno o desarrollado, sino respecto a sus vecinos más cercanos, que ya cuentan con servicios públicos básicos. En este sentido, el tema fundamental de política pública no es decidir si proveer o no ciertos servicios públicos. El problema es encontrar maneras para ampliar la cobertura de los servicios que ya existen, la calidad con que son prestados y la equidad en su alcance. (Díaz Cayeros, 2006, p. 8).

El mismo autor nos recuerda que en las últimas décadas junto al concepto de pobreza se utiliza como sinónimo el de marginación, medida en términos de los ingresos tanto monetarios como no monetarios que perciben los miembros de un hogar. Al respecto habría que hacer algunas precisiones. Como se planteó en el capítulo 2 el concepto de marginación, la marginalidad o el hombre marginal de la década de los sesenta y setenta hacía referencia a que los migrantes no podían acceder al mercado de trabajo capitalista, debido entre otras razones a sus bajos niveles de escolaridad. Habría que agregar que, los hogares pobres o marginados tampoco podían acceder a los servicios públicos a pesar de su existencia y disponibilidad en una determinada localidad urbana. En ese tiempo se pensaba, de forma optimista que tales servicios podrían ser provistos por medio de una acción pública por parte de los gobiernos nacionales.

Sin embargo, en la época neoliberal el optimismo se ha trastocado en pesimismo toda vez que los gobiernos carecen de capacidad financiera para atender esos reclamos, e

incluso en varios estados y municipios se han concesionado o privatizado servicios públicos al sector empresarial, bajo la idea de que podrían mejorar el abastecimiento y los servicios públicos que los gobiernos ya no podían dar, entre otras razones por un endeudamiento y por pésimos servicios.

Las consecuencias se observan en un crecimiento de la pobreza en las grandes ciudades, fundamentalmente por el encarecimiento de bienes y servicios, en general los del sector privado y en particular los conocidos como servicios públicos; ya que no basta con que se encuentren en el mercado, si no se tiene la capacidad para adquirirlos.

3.3.2 Pobreza en el área metropolitana de Puebla

Se ha señalado en el capítulo 2 que en este trabajo se comparte la visión de Boltvinik respecto a su teoría sobre la pobreza, que lo ha llevado no solo a criticar los datos del CONEVAL, sino también a proponer una metodología para el cálculo de la pobreza en México, especialmente en la ciudad de México. Sin embargo, para realizar estudios y análisis sobre la pobreza en las entidades federativas y a nivel municipal, solamente se cuenta con la información del CONEVAL; por ello en este subapartado se realiza el análisis de la pobreza en el AMP con dicha información¹¹⁹.

En este sentido es necesario señalar, aunque sea de forma somera, la concepción de la pobreza que subyace detrás de la metodología de medición de la pobreza en las instituciones oficiales mexicanas –la SEDESOL y el CONEVAL–. En el periodo de estas dos instituciones se pueden identificar dos visiones “oficiales” sobre pobreza, la primera, de la SEDESOL, se le conoce como pobreza de ingresos. La segunda, del CONEVAL, que es relativamente más reciente, se le ha denominado pobreza multidimensional.

En agosto del año 2002 el Comité Técnico para la Medición de la Pobreza (CTMP) de la SEDESOL presentó la que se conoce como medición de la pobreza por ingresos, que fue aceptada por consenso y se convirtió en la primera de carácter oficial en nuestro país. “El objetivo de esta medición consiste en estimar un ingreso neto total per cápita (INTPC) de los hogares y contrastarlo con los valores de las líneas de pobreza alimentaria (la cual representa el costo de una canasta básica alimentaria), de capacidades (que incluye, además de la canasta, gastos en salud y educación) y patrimonial (que agrega a

¹¹⁹ Se parte del supuesto de que estos datos se encuentran subestimados (tal como lo demuestra Boltvinik), no obstante, se pone énfasis en las tendencias que –con la salvedad de la subestimación– coinciden con los cálculos de Boltvinik y Damián correspondientes a todo el país.

lo considerado en los dos anteriores los pagos en vivienda, vestido, calzado y transporte).” (Minor y Lima, 2012, p. 15)

De acuerdo con la medición por ingresos usando la metodología de líneas de pobreza —la cual es la práctica internacional más común para medir la pobreza— en el CONEVAL se definieron tres niveles de pobreza:

“1) La pobreza alimentaria: Incapacidad para obtener una canasta básica alimentaria, aun si se hiciera uso de todo el ingreso disponible en el hogar para comprar sólo los bienes de dicha canasta.

2) La pobreza de capacidades: Insuficiencia del ingreso disponible para adquirir el valor de la canasta alimentaria y efectuar los gastos necesarios en salud y en educación, aun dedicando el ingreso total de los hogares nada más para estos fines.

3) La pobreza de patrimonio: Insuficiencia del ingreso disponible para adquirir la canasta alimentaria, así como para realizar los gastos necesarios en salud, vestido, vivienda, transporte y educación, aunque la totalidad del ingreso del hogar sea utilizado exclusivamente para la adquisición de estos bienes y servicios.”

En el año 2004 el Estado mexicano promulgó la Ley General de Desarrollo Social (LGDS) con el propósito de impulsar una política coordinada para el desarrollo social, establecer un marco legal claro, identificar principios rectores y plantear medidas institucionales que reafirmen su responsabilidad social. El CONEVAL inició sus operaciones en el año 2006 y, a partir de este momento, fue el responsable de estimar la pobreza por ingresos adoptando la propuesta desarrollada por el CTMP creada en la SEDESOL.

En el año 2010, el CONEVAL, en concordancia con lo dispuesto por el Artículo 36 de la Ley General de Desarrollo Social, publica la Metodología para la medición multidimensional de la pobreza en México, misma que se había venido trabajando casi desde el inicio de las actividades del CONEVAL; en dicha metodología se establecen los lineamientos para identificar y medir la pobreza bajo un enfoque multidimensional, que toma en consideración diversos elementos : 1) Ingreso; 2) Rezago educativo; 3) Acceso a servicios de salud; 4) Acceso a la seguridad social; 5) Acceso a la alimentación; 6) Calidad y espacios de la vivienda; 7) Acceso a servicios básicos en la vivienda; 8) Grado de cohesión social.

Con el propósito de complementar el conocido método de la pobreza por ingresos con la óptica de los derechos humanos y el contexto territorial, el nuevo método de medición de la pobreza permite identificar un triple enfoque en su análisis,

El primero, enfocado al bienestar, “en términos de los satisfactores que pueden ser adquiridos mediante los recursos monetarios de la población”; el segundo vinculado a los “derechos fundamentales de las personas en materia de desarrollo social”, y el tercero, determinado “por aspectos relacionales y comunitarios que se expresan territorialmente”. (Castillo y Arzate, 2013, p. 61)

Luego entonces, para el CONEVAL “La pobreza es un fenómeno multidimensional que comprende aspectos relacionados con las condiciones de vida que vulneran la dignidad de las personas, limitan sus derechos y libertades fundamentales, impiden la satisfacción de sus necesidades básicas e imposibilitan su plena integración social.”

Lo anterior permite entonces pensar en tres medidas de la pobreza:

- Se considera en pobreza a la población con al menos una carencia social e ingreso inferior al valor de la línea de pobreza por ingresos, antes línea de bienestar y que se refiere al valor total de la canasta alimentaria y de la canasta no alimentaria por persona al mes.
- Se considera en pobreza moderada a la población que, a pesar de estar en situación de pobreza, no cae en la categoría de pobreza extrema. La incidencia de pobreza moderada se obtiene al calcular la diferencia entre la incidencia de la población en pobreza menos la de la población en pobreza extrema.
- Se considera en pobreza extrema a la población con tres o más carencias sociales e ingreso inferior al valor de la línea de pobreza extrema por ingresos, antes línea de bienestar mínimo que se refiere al valor de la canasta alimentaria por persona al mes. (CONEVAL, 2020, p. 13)

Ahora bien, antes de pasar al análisis empírico de la pobreza en el AMP, conviene recuperar lo que se conoce como pobreza urbana y su especificidad respecto a la pobreza en general y a la pobreza rural en particular.

La pobreza urbana se amplifica en las grandes ciudades a fines del siglo pasado como producto de la instauración del modelo de acumulación neoliberal, específicamente como uno de los efectos del funcionamiento de ese modelo y de las políticas aplicadas por diferentes gobiernos de nuestro país. Este tipo de pobreza, difiere de la pobreza rural

que es de más larga data y es en gran proporción la pobreza que se denomina extrema – esto es, que tiene tres o más carencias sociales, un ingreso inferior al valor de la canasta alimentaria por persona al mes–.

Autores como Ziccardi comparan la pobreza rural con la pobreza absoluta¹²⁰ y la pobreza urbana con la pobreza relativa, así,

La pobreza urbana, en cambio, puede ser considerada como pobreza relativa, término acuñado por Townsend (1970), que hace referencia a un estándar de vida generalmente aceptado en una sociedad y en un tiempo dado, a la distribución de los recursos, no de los ingresos, y con particular énfasis en el hecho de que los individuos necesitan participar con patrones o trayectorias de vida, costumbres y actividades propias de la sociedad de la que hacen parte. Por ello se propone establecer una línea de pobreza por debajo de la cual se sitúan los individuos que son incapaces de participar plenamente en la sociedad a la que pertenecen. (Ziccardi, 2008, p. 11)

Esta autora también nos dice que la noción de pobreza relativa es apropiada para aplicar a la situación en la que viven grandes contingentes de población en las ciudades, principalmente trabajadores. En éstas es más difícil que prevalezcan situaciones generalizadas de pobreza absoluta –si por tal entendemos falta de acceso a alimentación, agua, vestido, educación, salud, y se habita una vivienda precaria–. En la ciudad se aglomera la población y también las actividades que ofrecen bienes y servicios colectivos al conjunto de la ciudadanía, independientemente de su capacidad de apropiación en el mercado.

Para entender mejor el análisis de la pobreza en el AMP, es conveniente presentar un ámbito contextual, tanto espacial como temporalmente, de lo que ha sucedido y sucede en tiempos más recientes con la pobreza en la entidad federativa. En las últimas décadas, Puebla es la cuarta entidad con el porcentaje más alto de pobreza en nuestro país, según los datos de los censos de población y los cálculos de CONEVAL. Solamente lo superan Chiapas, Guerrero y Oaxaca; en tanto Veracruz, Tlaxcala y Michoacán ocupan el quinto, sexto y séptimo lugar, respectivamente (Cuadro 3.5). Sin embargo, habrá que hacer las siguientes anotaciones:

¹²⁰ “La pobreza rural puede ser asimilada a la pobreza absoluta, y en muchos países latinoamericanos aún afecta a un elevado número de personas que apenas logran garantizar su supervivencia física. Es un estado de privación profundo en el que los ciudadanos no tienen asegurado el acceso a los bienes básicos: alimentación, educación, salud, vivienda.” (Ziccardi, 2008, p. 11)

1) En el lustro 2010-2015 solamente Chiapas y Tlaxcala tienen una reducción considerable de su porcentaje de pobreza de más de 6 puntos porcentuales, mientras Michoacán eleva su porcentaje y los otros estados tienen una variación (negativa o positiva) menor a medio punto porcentual.

2) En el lustro 2015-2020, Guerrero, Oaxaca y Michoacán descienden el porcentaje de pobreza, en tanto los otros 4 estados lo aumentan; el descenso del porcentaje de pobreza en Oaxaca (del 68.1 en 2015 al 63.8 por ciento en 2020) frente al aumento de Puebla (del 61.5 al 63.4, respectivamente) los lleva a porcentajes similares, 63.8 Oaxaca y 63.4 Puebla (Cuadro 3.5). Es importante subrayar que esta confluencia en los montos de pobreza se da a pesar de las grandes diferencias entre los estados, el 73.5 por ciento de la población de Puebla es urbana y el 26.5 por ciento es población rural; en tanto, en Oaxaca 49.5 por ciento es urbana y 50.5 por ciento es rural –Chiapas tiene porcentajes similares a Oaxaca y en Guerrero el 58 por ciento de la población aún habita en zonas rurales–.

La confluencia en los niveles de pobreza entre Puebla y Oaxaca (e incluso con Guerrero) nos revela la gran falla en las políticas públicas aplicadas en los gobiernos, estatal y municipal, de Puebla, sobre todo en los últimos dos años, los años de pandemia y de crisis económica.

Cuadro núm. 3.5: Porcentajes de población en pobreza por entidad federativa, 2010-2020

Estados	2010	2015	2020	2010	2015	2020
Chiapas	78.5	72.5	74.4	3866319	3824917	4158377
Guerrero	67.6	67.1	65.6	2329962	2398183	2402661
Oaxaca	67.0	68.1	63.8	2596250	2737784	2638699
Puebla	61.5	61.0	63.4	3616262	3787148	4117279
Veracruz	57.6	57.3	60.8	4447965	4618877	5076908
Tlaxcala	60.3	52.2	58.3	718971	670518	797311
Michoacán	54.7	57.2	45.6	2424839	2634793	2163608

Fuente: CONEVAL.

Cabe señalar que Puebla es el de mayor nivel de industrialización de los 7 estados con mayor porcentaje de población en pobreza. En los tres primeros estados, Chiapas, Guerrero y Oaxaca, prevalece la pobreza en municipios rurales y tienen porcentajes muy altos, tanto de pobreza como de pobreza extrema. Como se verá más adelante la pobreza

se ha incrementado en las últimas décadas en los municipios con mayor población urbana de Puebla, destacando desde luego la propia AMP.

Un análisis sobre la pobreza en el área metropolitana de Puebla (AMP) nos muestra características similares a las que tienen las grandes ciudades de nuestro país en las últimas décadas. Se observa un crecimiento de los niveles de pobreza, destacando el periodo que va de la crisis de 2009 a la crisis de 2020, profundizada por la pandemia del COVID-19. Además, nos muestra que las políticas sociales que se han centrado en la reducción y el combate a la pobreza han fracasado, no solo en las zonas rurales sino también en las zonas urbanas.

Asimismo, el comportamiento de los niveles de pobreza en el AMP presenta muchas disparidades, tanto por periodos como por municipios; no se detecta una tendencia permanente de ascenso o descenso. Aun cuando no se cuenta con series de tiempo anuales sobre los niveles de pobreza con las cuales realizar un análisis más detallado, en general se puede inferir una relación entre las crisis y los niveles de pobreza; es decir, durante las crisis económicas aumentan los porcentajes de población que se ubican en pobreza.

Los datos del CONEVAL desvelan que durante la década de los noventa (1990-2000), que contiene la consolidación del patrón neoliberal, el arranque del TLCAN y la crisis de 1994-95, así como un relativo auge de exportaciones, los municipios de Puebla y Cuautlancingo, los que tienen un mayor nivel de industrialización, elevan su porcentaje de población en pobreza alimentaria –subsecuentemente en las otras dos, de capacidades y de patrimonio– en tanto los otros 9 municipios registran un descenso –se incluye también a San Gregorio Atzompa que tiene un leve descenso, ya que pasa de 19.9 a 19.0 por ciento–. (Cuadro 3.6)

Los incrementos de Puebla y Cuautlancingo coinciden con el aumento en ese periodo, en el estado de Puebla –su porcentaje de pobreza alimentaria pasa del 34.2 por ciento en 1990 al 40.3 por ciento en 2000¹²¹–; en ese sentido, es el comportamiento de los otros 9 municipios que es diferente. (Cuadro 3.6)

¹²¹ A primera vista se puede plantear que por el peso que tiene el municipio de Puebla en toda la entidad podría estar determinando el comportamiento en todo el estado, no obstante, existen otros municipios como Tehuacán y San Martín Texmelucan, con una gran población que también observaron un incremento en el porcentaje de su población en Pobreza, durante esa década.

Cuadro núm. 3.6: Evolución de la pobreza por ingresos en el Área Metropolitana de Puebla por municipios, 2000-2010

Municipio	1990	2000	2005	2010
Alimentaria				
Amozoc	38.6	31.9	18.4	28.7
Coronango	36.3	30.5	31.8	24.0
Cuautlancingo	17.2	20.1	13.6	11.2
Juan C. Bonilla	37.8	31.4	26.9	25.8
Ocoyucan	57.0	54.6	34.8	42.9
Puebla	10.1	13.5	8.0	12.5
San Andrés Cholula	40.2	28.9	5.1	27.9
San Gregorio Atzompa	19.9	19.0	17.9	11.4
San Miguel Xoxtla	11.4	6.4	13.5	5.0
San Pedro Cholula	30.9	28.6	9.9	20.4
Tlaltenango	34.6	28.8	25.5	24.8
Capacidades				
Amozoc	48.8	42.0	28.2	39.2
Coronango	45.7	40.6	41.2	33.8
Cuautlancingo	24.5	29.0	22.1	17.5
Juan C. Bonilla	47.2	40.9	35.2	35.1
Ocoyucan	66.0	64.0	44.7	53.5
Puebla	15.9	20.2	14.0	19.2
San Andrés Cholula	50.2	39.5	8.9	38.4
San Gregorio Atzompa	26.9	26.1	23.8	17.0
San Miguel Xoxtla	16.9	10.4	19.9	8.6
San Pedro Cholula	40.3	37.6	15.9	28.2
Tlaltenango	43.6	38.4	34.2	34.5
Patrimonio				
Amozoc	72.1	65.7	56.6	66.0
Coronango	69.3	65.6	65.4	61.9
Cuautlancingo	48.0	54.4	49.7	41.0
Juan C. Bonilla	70.5	64.0	58.7	61.9
Ocoyucan	83.7	81.7	68.5	77.8
Puebla	36.6	42.6	36.6	41.6
San Andrés Cholula	73.1	65.2	25.8	64.7
San Gregorio Atzompa	48.4	43.6	41.3	37.0
San Miguel Xoxtla	37.2	26.1	42.0	26.4
San Pedro Cholula	64.0	60.4	38.4	51.5
Tlaltenango	67.0	61.1	59.2	62.6

Fuente: Estimaciones del CONEVAL con base en las ENIGH de 1992, 2000, 2005 y 2010, el II Censo de Población y Vivienda 2005, los Censos de Población y Vivienda 1990 y 2000, y la muestra del Censo de Población y Vivienda 2010.

El incremento de la pobreza alimentaria (de capacidades y de patrimonio) en los municipios de Puebla y Cuautlancingo está relacionada con dos aspectos, por un lado, los fuertes impactos de la crisis económica de 1995 (y sus secuelas), tanto por el deterioro de los salarios reales por la fuerte devaluación y por el crecimiento de los precios, como por el incremento del desempleo; por otro lado, con la política social del gobierno mediante Progresá que en un principio tuvo una cobertura muy restringida y solamente en las zonas y municipios rurales.

En el quinquenio 2000-2005 se observa una reducción en los porcentajes de pobreza en todos los municipios del AMP, con excepción de San Miguel Xoxtla, en concordancia con las tendencias estatal y nacional. Coincide con una fase de crecimiento del PIB, después de la recesión de 2000-2002, hay crecimiento económico, reducción de la tasa de desempleo, crecimiento en el empleo, etc.

En el quinquenio 2005-2010 todos los municipios, y por ende el AMP, elevan sus porcentajes de población en pobreza alimentaria, de capacidades y de patrimonio; en este caso destaca el alza de San Andrés Cholula que había alcanzado en 2005 un porcentaje por abajo del de Puebla, colocándose en 27.9 por ciento, por arriba del de Puebla (12.5), Cuautlancingo (11.2), San Pedro Cholula (20.4). (Cuadro 3.6). Todos los municipios mencionados son los que tienen una mayor población tienen altos porcentajes de urbanización y también son los de mayor actividad industrial y de servicios.

Con la nueva metodología de la pobreza multidimensional del CONEVAL, se tienen los porcentajes de pobreza, pobreza moderada y pobreza extrema, con los siguientes resultados para cada una de éstas y por municipio (Cuadro 3.7).

- 1) De 2010 al 2020 en el AMP se identifica una leve pero clara tendencia al crecimiento de la población en pobreza pasando de 42.5 por ciento en 2010 a 43.3 en 2015 y 44.7 por ciento en 2020.
- 2) El municipio de Puebla sigue la misma trayectoria y, en este caso, si determina el comportamiento del área metropolitana de Puebla por el fuerte peso que tiene en cuanto a la población en pobreza. En el municipio de Puebla en 2020 existen 680,945 personas en pobreza y en el AMP 1,047,229, esto es, representa el 65 por ciento.
- 3) Cabe destacar que la mayoría de los municipios del área reducen sus porcentajes de 2010 al 2015, con la excepción de Puebla y Cuautlancingo que registran un aumento en su porcentaje de población en pobreza.
- 4) El incremento de la pobreza en el municipio de Puebla es leve en términos relativos, no obstante, por la gran cantidad de población que aglomera, se traduce en una gran cantidad de personas en términos absolutos. Por ello se ha colocado, en los últimos años, como uno de los municipios en México con más población en pobreza, solamente superado por León, Guanajuato con 816,934 personas en pobreza, Ecatepec de Morelos, México con 786,391, Iztapalapa con 772,584 y el municipio de Puebla con 680,945 personas en pobreza.

- 5) Más aún, el cuadro 3.7 muestra que es la pobreza extrema la que se incrementa de 2015 al 2020 –ya que la pobreza moderada en el municipio de Puebla tiene una leve reducción de 36.9 por ciento a 36.0 por ciento– pasando de un 3.8 por ciento a un 5.4 por ciento.

Cuadro núm. 3.7: Evolución de la pobreza multifuncional
En el Área Metropolitana de Puebla, 2001-2020

Municipio	2010	2015	2020
	Pobreza		
Amozoc	60.8	57.8	62.1
Coronango	80.0	69.6	68.8
Cuatlancingo	32.9	39.3	35.9
Juan C. Bonilla	76.6	67.8	61.8
Ocoyucan	80.2	75.5	66.5
Puebla	37.2	40.6	41.4
San Andrés Cholula	63.3	39.7	49.7
San Gregorio Atzompa	59.5	59.9	53.3
San Miguel Xoxtla	44.3	48.1	48.1
San Pedro Cholula	47.5	53.3	49.4
Tlaltenango	75.4	75.0	72.1
Total, AMP	42.5	43.3	44.7
	Moderada		
Amozoc	46.5	50.3	49.9
Coronango	53.1	57.3	53.1
Cuatlancingo	28.8	36.4	31.4
Juan C. Bonilla	53.8	58.6	51.4
Ocoyucan	46.6	59.9	50.0
Puebla	31.5	36.9	36.0
San Andrés Cholula	46.6	36.2	42.0
San Gregorio Atzompa	41.5	49.7	48.0
San Miguel Xoxtla	40.7	45.5	44.2
San Pedro Cholula	35.8	46.0	40.8
Tlaltenango	54.0	60.5	59.4
Total AMP	34.3	38.9	38.1
	Extrema		
Amozoc	14.3	7.5	12.2
Coronango	26.9	12.2	15.6
Cuatlancingo	4.1	2.8	4.4
Juan C. Bonilla	22.8	9.2	10.4
Ocoyucan	33.5	15.5	16.4
Puebla	5.7	3.8	5.4
San Andrés Cholula	16.6	3.5	7.7
San Gregorio Atzompa	17.9	10.2	5.3
San Miguel Xoxtla	3.6	2.6	3.9
San Pedro Cholula	11.7	7.3	8.6
Tlaltenango	21.3	14.5	12.7
Total, AMP	8.1	4.4	6.5

Fuente: Medición de la pobreza, Estados Unidos Mexicanos, 2010-2020. Indicadores por municipio.

3.3.3 Desigualdad en el Área Metropolitana de Puebla

Uno de los aspectos que ha recibido mucha atención en los estudios y análisis del país, las entidades federativas y las regiones es el de la desigualdad que se genera entre grupos sociales y que se expresan necesariamente en los espacios urbanos y rurales. El concepto más utilizado para referirse a las diferencias en los niveles de ingreso y en los niveles de vida es el de la desigualdad socioeconómica entre diferentes estratos de la sociedad. Estudiar y entender la desigualdad, tanto urbana como rural en Puebla es importante debido a que la entidad poblana se ha colocado en los últimos años, en el contexto del patrón de acumulación neoliberal, como uno de los estados con más altos niveles de desigualdad del país, así como con una población mayoritariamente urbana.

Distintos estudios sobre la pobreza y la desigualdad en nuestro país han puesto de relieve la relación que existe entre estos conceptos, aun cuando no son lo mismo y cada uno tienen su propia dinámica y sus propios determinantes. Sin embargo, son dos aspectos que han caracterizado a las ciudades de América Latina y México en las últimas décadas, por ello varios estudios abordan ambos fenómenos conjuntamente.

En el subapartado anterior se ha presentado el análisis de la pobreza en el área metropolitana de Puebla, en este subapartado corresponde realizar el análisis sobre la desigualdad. Para ello se presenta primero cuál es el significado de la desigualdad, específicamente en las zonas urbanas, en las ciudades, y cómo se mide; después se hace un breve análisis de la desigualdad en la entidad poblana y se sigue con la desigualdad en el área metropolitana de Puebla, comparando con la entidad y entre municipios componentes. Esto último bajo el supuesto de que tanto la pobreza como la desigualdad tienen una dimensión territorial, es decir, el AMP producto de la expansión y conurbación de la Heroica Puebla de Zaragoza, se conforma por municipios de diferente nivel de las actividades económicas y sociales y por supuesto con diferente nivel de desarrollo urbano.

Esto se ha traducido en

(...) la creación de una periferia cada vez más lejana y paupérrima que modifica la morfología urbana de la gran ciudad, creándose una gran región urbana metropolitana, una mega-ciudad dispersa, con límites difusos entre su paisaje urbano y rural, con enclaves de riqueza y opulencia y desarrollos habitacionales con grandes carencias de bienes y servicios. (Ziccardi, 2020, p. 880)

A diferencia de la ciudad industrial que caracterizó a las ciudades en la época de la acumulación por sustitución de importaciones, que lograba incorporar a los migrantes del campo a las actividades productivas de bajos niveles de remuneración, ofreciendo, además, mecanismos de integración social restringida. La metrópoli o área metropolitana actual que tiene un alto valor social y colectivo también es un espacio que segmenta, excluye y segrega a los de menores ingresos y capacidades, generando así profundas desigualdades (Ziccardi, 2020). Por ello, dice esta autora, algunos estudios sobre las ciudades latinoamericanas consideran que los fuertes cambios que se advierten en la morfología del espacio urbano son producto de una combinatoria de factores endógenos (estructurales, culturales e históricos) y factores exógenos, propios de los procesos de globalización.

A fines del siglo XX las ciudades latinoamericanas se caracterizan por sus altas tasas de crecimiento poblacional, la desigualdad socioeconómica y la deficiente cobertura de infraestructura y de servicios urbanos. Este hecho es la diferencia principal entre la segregación socio espacial que se percibe en los países desarrollados de la que prevalece en los países de América Latina: mientras que en los primeros la problemática se centra en la desigualdad derivada de las diferencias de raza y de vivienda, en los segundos las diferencias son estructurales y se caracterizan por un mercado de trabajo contraído que deriva en altas tasas de trabajo informal, bajos salarios y baja cobertura de servicios sociales, y, por la incapacidad del gobierno por proveer los servicios básicos urbanos. Sin embargo, es importante tener en cuenta que estudios de la última década sobre la desigualdad a escala mundial han encontrado resultados interesantes que modifican radicalmente las diferencias entre países desarrollados y países subdesarrollados (Piketty, 2014; Stiglitz, 2021; Milanovic, 2017). Tanto el estudio de Piketty como el de Stiglitz encuentran que Estados Unidos se ha convertido en uno de los países con mayores niveles de desigualdad entre los países desarrollados, pero también en Inglaterra y Francia, de los ochenta en adelante, se ha elevado la desigualdad.

Ahora bien, en torno a la metodología para el cálculo de la desigualdad, es el coeficiente de Gini el instrumento comúnmente utilizado para medir la desigualdad económica de una sociedad, a través de la exploración del nivel de concentración que existe en la distribución de los ingresos entre la población. El coeficiente de Gini (CG) toma valores entre 0 y 1; un valor cercano a cero implica mayor condición de equidad en

la distribución del ingreso, un valor que tiende a 1 refleja mayor desigualdad en la distribución del ingreso.¹²²

Con base en la información que entrega el INEGI sobre los coeficientes de Gini por entidad federativa para el periodo 2010-2018, tomando en cuenta solamente a los 7 estados que tienen mayores porcentajes de pobreza y que también ostentan los mayores índices de desigualdad, –según el monto de su coeficiente de Gini– se encuentra que durante el periodo 2010 a 2014, que es de recuperación económica, Puebla, Oaxaca y Chiapas elevan sus índices de desigualdad, en tanto los otros cuatro (Veracruz, Guerrero, Michoacán y Tlaxcala) la reducen (Cuadro 3.8).

Cuadro núm. 3.8: Coeficiente de Gini por entidad federativa, 2010-2018

Estados	2010	2012	2014	2016	2018
Puebla	0.4813	0.4852	0.5720	0.4389	0.4069
Chiapas	0.5409	0.5347	0.5172	0.5075	0.4873
Oaxaca	0.5087	0.5110	0.5125	0.4932	0.4962
Veracruz	0.5329	0.493	0.4899	0.4889	0.4533
Guerrero	0.5157	0.533	0.4889	0.471	0.4823
Michoacán	0.4889	0.4716	0.4518	0.4236	0.4238
Tlaxcala	0.4250	0.4200	0.4112	0.3785	0.3732

Fuente: INEGI. Cohesión social,

En los años 2010-2014 Puebla se coloca como la entidad federativa de mayor desigualdad, alcanzando el mayor coeficiente de Gini de 0.5720, superando al de Oaxaca y al de Chiapas, que en el año 2010 registraban un coeficiente superior al de Puebla; incluso Veracruz, Guerrero y Michoacán también lo superaban. Reflejando entonces un fuerte aumento de la desigualdad durante las dos terceras partes del gobierno de Rafael Moreno Valle.

¹²² Para una mayor comprensión sobre que es el coeficiente de Gini y como se calcula a partir de la curva de Lorenz puede verse el texto de Gerardo Esquivel titulado “*Indicadores de desigualdad. Conceptos y evidencia para México*”, en <https://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-prensa/articulos-y-otras-publicaciones/%7B65D90886-291F-5A39-31A2-F928E9DF45EC%7D.pdf>.

El coeficiente de Gini disminuye de 2014 a 2018 en todos los estados en montos diferentes, de tal forma que alcanzan una situación similar a la que tenían en 2010, esto es, con Oaxaca, Chiapas y Guerrero por encima del de Puebla.

Con seguridad por efectos de la pandemia y la crisis económica de 2019 y 2020 la desigualdad se profundiza en todas las entidades y especialmente en las zonas urbanas, en las ciudades.

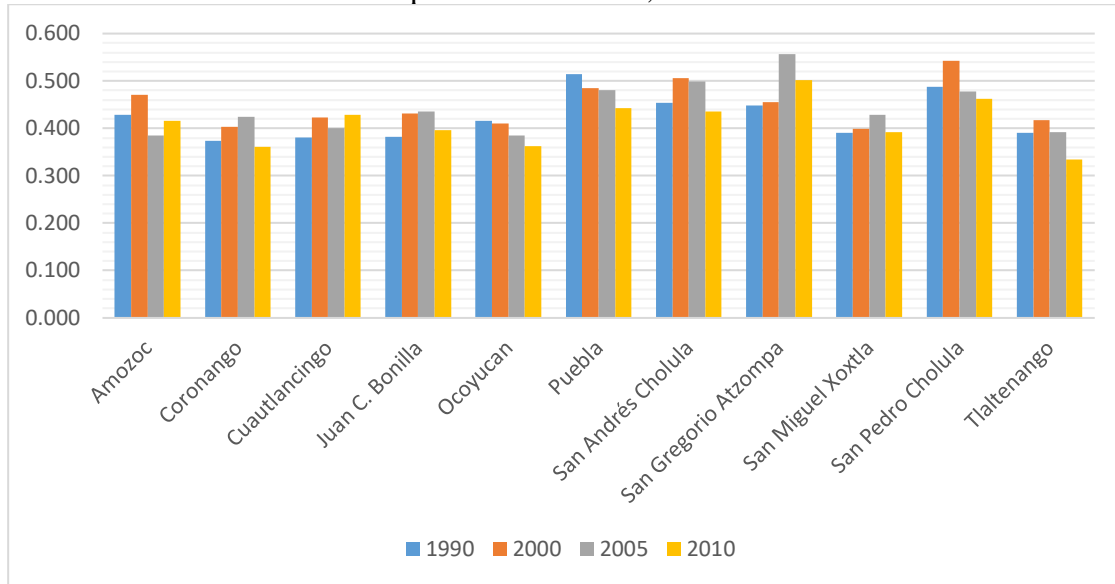
A nivel municipal solo se tiene información por quinquenio o incluso por decenio, ya que la información para los cálculos proviene de los censos de población; y, solamente para el periodo 1990-2010. La gráfica núm. 3.3 nos indica que, de los 4 municipios con mayor población, más urbanizados y con mayor actividad manufacturera y de servicios —Puebla, San Andrés Cholula, San Pedro Cholula y Cuautlancingo— los tres primeros también tienen los índices más altos de desigualdad. Esta situación puede interpretarse como que los municipios más urbanizados, o con mayor población urbana tienen mayores niveles de desigualdad. Aquí la excepción es Cuautlancingo que es, además, y quizá por eso, el de mayor actividad económica industrial, con la presencia de la empresa Volkswagen. Por el contrario, los otros municipios con menor cantidad de población (con excepción de Amozoc) y con mayor porcentaje de población rural tienen coeficientes de Gini más bajos.

Otra similitud entre Puebla, San Andrés Cholula y San Pedro Cholula es que al menos desde el año 2000 registran una disminución en sus niveles de desigualdad; en este periodo, otra vez, Cuautlancingo tiene un comportamiento contrario, aun cuando tiene niveles más bajos, su tendencia en el período es al alza.

En suma, lo que estos coeficientes por municipio están indicando es que en el área metropolitana de Puebla la distribución del ingreso es bastante desigual, la configuración espacial se caracteriza por altos niveles de desigualdad socio territorial, altos niveles de segregación socioeconómica, donde los sectores sociales más pudientes comparten la ciudad con otros sectores de bajos ingresos que sufren procesos de exclusión. Esta segregación socioeconómica se ha agudizado en las últimas décadas y se profundiza cada vez más a través del proceso de valoración/especulación inmobiliaria, en la medida que solo aquellos que disponen de recursos pueden acceder al mercado; y a través de la pérdida de liderazgo del Estado como productor y en los procesos de planeación urbana. Una de las características de este proceso fue la importante transformación de áreas urbanas a través de la producción de condominios cerrados, como es Angelopolis y La

Vista, como modelo de construcción del espacio residencial destinados a población de altos ingresos y donde se recrean espacios especializados de convivencia comunitaria con la sensación de seguridad y se tematiza el estilo de vida o simulan espacios naturales.

Gráfica núm. 3.1: Coeficiente de Gini de los municipios del Área Metropolitana de Puebla, 1990-2010



Fuente: CONEVAL.

Se observa que los municipios pequeños, de menor población urbana, e incluso con más actividades del sector primario son los que detentan los índices de Gini más bajos, lo cual significa que en los municipios de más altos ingresos existe una mayor concentración y por lo tanto una mayor desigualdad de ingresos.

3.4 RECONFIGURACIÓN DEL MERCADO DE TRABAJO Y PROCESO DE PRECARIZACIÓN DEL TRABAJO

En este apartado se presentan los resultados de la investigación sobre los cambios en los mercados de trabajo derivados del proceso de terciarización de la economía y del trabajo en el área metropolitana de Puebla; asimismo, se estudian las características del proceso de precarización del trabajo, con base en el estudio de la dinámica de la población económicamente activa, el desempleo, subempleo, condiciones críticas de la ocupación y el acceso a prestaciones laborales.

3.4.1 Reconfiguración del mercado de trabajo

Junto con el proceso de metropolización de la ciudad de Puebla se registra un incremento de las actividades industriales y del sector servicios, junto con una disminución de las actividades agropecuarias, incluso con un descenso absoluto en la tierra dedicada a actividades agrícolas y pecuarias. Este proceso de terciarización visto desde el ángulo del producto interno bruto o valor agregado bruto se analizó en el capítulo anterior, en este se pondrá atención en lo que sucede en los mercados de trabajo.

La reestructuración productiva trae consigo, inevitablemente una reconfiguración en los mercados de trabajo, destacando dos aspectos, primero, el desplazamiento del sector agrícola y, más adelante, del sector industrial por las diversas actividades económicas del sector servicios. Este proceso se observa no solo en la estructura productiva, sino también, incluso con mayor relevancia social, desde la perspectiva de la generación de empleo. Junto a esta reconfiguración en los mercados de trabajo se observa un proceso de precarización del trabajo en el sector capitalista.

En el área metropolitana de Puebla la reconfiguración de los mercados de trabajo esta sellada por el proceso de terciarización, es decir, por un crecimiento más alto del personal ocupado en el sector servicios o sector terciario. La terciarización de la economía, como se vio en apartado anterior, se profundiza en la década de los ochenta, después de la crisis de la deuda, y en el contexto de la reestructuración productiva. Información de los censos de población referentes a la población económicamente activa (PEA) así lo demuestran.

En el cuadro 3.9 puede observarse una clara tendencia durante el periodo 1980-2020 de descenso, en términos relativos, de la población ocupada, tanto en el sector

agropecuario como en el sector industrial, junto a un incremento persistente del sector servicios. Empezando el análisis en el año de 1990 se nota que la participación del sector industrial es del 35.4 por ciento, el agropecuario del 5.7 y el sector comercio y servicios llega al 52 por ciento; para el año 2020 los sectores industrial y agropecuario han caído al 24 y al 1.7 por ciento, respectivamente, en tanto el sector comercio y servicios ascendió al 72 por ciento. Esta reconfiguración se encuentra directamente relacionada con la crisis de la industria textil en Puebla y el ascenso de la industria maquiladora que se desplaza hacia otras regiones del estado de Puebla, destacando, como se vio en el capítulo III, Tehuacán, Teziutlán y Atlixco. Y en el AMP predominando la producción de maquila en talleres familiares.

Cuadro núm. 3.9: Población ocupada en el Área Metropolitana de Puebla y su distribución porcentual por sectores económicos, 1980-2020

Concepto	1980	1990	2000	2010	2020
Población ocupada	319483	389077	622958	829843	1056344
Agropecuario	10.3	5.7	3.4	3.1	1.7
Industrial	28.3	35.4	34.4	27.7	24.0
Comercio	12.9	16.7	18.6	22.5	22.4
Servicios	24.9	39.1	40.8	45.7	49.8
No especificado	23.7	3.1	2.8	1.0	2.1

Fuente: Censos de Población y Vivienda, 1980, 1990, 2000, 2010 y 2020.

Por lo anterior es que se habla de un proceso de terciarización, lo que significa, no solo el cambio de las ocupaciones de unos sectores a otro, sino que el tipo de trabajo que se realiza es diferente, destacándose que en el sector comercio y servicios, en comparación con el trabajo en el sector industrial, tiene menores niveles de productividad, menores montos de capital invertido y menores niveles salariales; no obstante, contrariamente a dichos rasgos en el comercio y en los servicios la mano de obra ocupada tienen niveles de educación promedio más altos.

Si bien la terciarización se vincula al proceso de reestructuración productiva de las actividades industriales y de servicios llevada a cabo fundamentalmente en las décadas de los ochenta y noventa, se observa una continuidad en las últimas dos décadas, aunque de forma más lenta. En el cuadro 3.10, elaborado con información de los censos económicos, se pueden corroborar las mismas tendencias enunciadas, es decir, el proceso

de terciarización. Con esta información, que no incluye al sector agropecuario, se observa claramente el desplazamiento del sector industrial¹²³, incluida la minería que se mantiene en una décima de punto porcentual.

Cuadro núm. 3.10: Personal ocupado en el Área Metropolitana de Puebla y su Distribución porcentual por sectores económicos, 1998-2018

Sectores	1998	2003	2008	2013	2018
Total de actividades	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Sector 21 Minería	0.2	0.1	0.1	0.1	0.1
Sector 23 Construcción	3.6	4.0	3.2	4.0	3.7
Sector 31-33 Industrias manufactureras	37.0	29.3	27.2	29.3	20.5
Sector 43 Comercio al mayoreo	6.0	6.3	5.5	6.3	8.1
Sector 46 Comercio al por menor	21.0	25.6	25.9	25.6	31.0
Sector 48-49 Transportes, correos y almacenamiento	3.2	2.6	3.3	2.6	3.5
Sector 51 Información medios masivos	0.6	0.8	1.5	0.8	0.7
Sector 52 Servicios financieros y de seguros	0.2	0.4	0.7	0.4	0.7
Sector 53 Servicios inmobiliarios y de alquiler de bienes muebles e intangibles	0.8	1.0	1.2	1.0	0.8
Sector 54 Servicios profesionales, científicos y técnicos	2.6	2.5	2.9	2.5	3.3
Sector 56 Servicios de apoyo a los negocios y manejo de residuos, y servicios de remediación	4.6	4.9	4.9	4.9	10.7
Sector 61 Servicios educativos	5.3	6.7	5.3	6.7	5.4
Sector 62 Servicios de salud y de asistencia social	2.2	2.2	3.0	2.2	1.6
Sector 71 Servicios de esparcimiento culturales y deportivos, y otros servicios recreativos	0.8	1.1	1.0	1.1	0.6
Sector 72 Servicios de alojamiento temporal y de preparación de alimentos y bebidas	5.6	6.6	7.9	6.6	6.2
Sector 81 Otros servicios excepto actividades gubernamentales	6.4	5.9	6.5	5.9	3.2

Fuente: INEGI, Censos Económicos, varios años.

Notas: No incluye, Sector agropecuario, sector 22 Electricidad, agua y suministro de gas, sector 55 servicios corporativos.

¹²³ Como puede observarse en el cuadro el caso de la industria de la construcción que se presenta por separado, no sigue la tendencia decreciente del sector de manufacturas, mas bien mantiene su participación que es de entre 3.2 y 4 por ciento durante el periodo de análisis.

En concordancia con lo anterior casi todos los subsectores de servicios, con excepción de otros servicios excepto actividades gubernamentales, elevan su participación en el empleo global del área metropolitana de Puebla. Sobresale el incremento de Servicios de apoyo a los negocios y manejo de residuos, y servicios de remediación el cual pasa de una participación del 4.6 por ciento en 1998 al 10.7 por ciento en 2018. No obstante, el crecimiento más notorio se da en el subsector comercio al por menor que en el mismo periodo pasa del 21 al 31 por ciento, ganando 10 puntos porcentuales; asimismo, el comercio al mayoreo gana 2 puntos porcentuales.

Al parecer la ralentización de la economía poblana en el periodo 2013-2018 está relacionada con el lento crecimiento de las manufacturas, que a su vez está relacionada con la ralentización de la economía estadounidense.

3.4.2 Proceso de precarización del trabajo

La precarización del trabajo puede analizarse desde diferentes ángulos, en primer lugar, desde la incapacidad del mercado de trabajo capitalista para absorber la población económicamente activa que se incorpora al mercado cada año, generando subsecuentemente procesos de desempleo y subempleo; en segundo lugar, por el deterioro de los salarios de la población ocupada; en tercer lugar, en el trabajo que no tiene acceso a prestaciones sociales, siendo la del acceso a la seguridad social el más importante.

La dinámica poblacional es un factor que incide en la dinámica del mercado de trabajo del lado de la oferta que no siempre se toma en cuenta, refiere a la cantidad de población que se incorpora a la búsqueda de trabajo. Como se vio en apartado anterior en las últimas décadas se da un fuerte crecimiento de la población en el área metropolitana de Puebla, un crecimiento por arriba del crecimiento natural de la población, determinado por los procesos de migración de los municipios rurales hacia la ciudad metropolitana.

El análisis de la dinámica poblacional del AMP, para el periodo 2005-2020, nos revela procesos interesantes, por un lado, la tasa de crecimiento de la población económicamente activa (población de 15 a 65 años) es superior a la tasa de crecimiento de la población total¹²⁴ lo que significa que el crecimiento de la población en edad productiva crece más que la población infantil (de 1 a 14 años); este suceso se le conoce como el bono demográfico –el crecimiento de la población en edad de trabajar es superior

¹²⁴ Que como se vio en el capítulo anterior la tasa de natalidad de la población del AMP ha venido descendiendo a lo largo de las 4 últimas décadas.

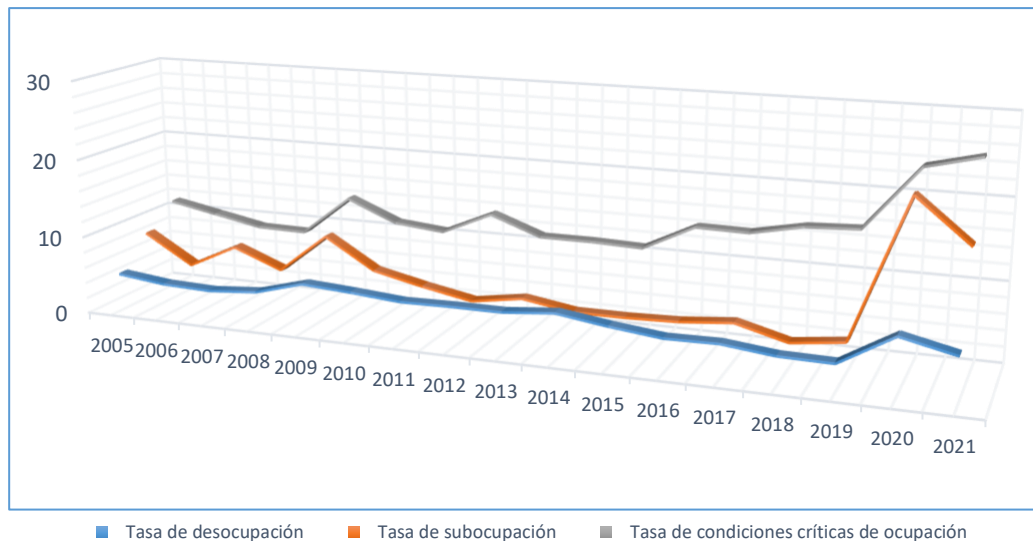
a la población dependiente (niños de 0 a 14 y mayores de edad, más de 65)–. Por otro lado, hay un crecimiento de la población ocupada y una baja tasa de desempleo. Esto significa que el crecimiento de la población en edad de trabajar no se tradujo en desempleo, primordialmente por dos razones, la primera, es la ocupación en la economía popular, mejor conocida como el sector informal (aspecto que se verá en el siguiente apartado); la segunda, es que el desempleo o falta de puestos de trabajo en la economía capitalista se oculta en el subempleo –personas que trabajan pero tienen la necesidad de trabajar más tiempo y que se traduce en la búsqueda de una ocupación complementaria o de un nuevo trabajo con mayor horario– y en lo que se conoce como ocupación en condiciones críticas¹²⁵.

Como puede observarse en la gráfica 4.1 el rubro de subempleo y la tasa de condiciones críticas de ocupación lejos de ser un problema coyuntural, relacionados con una situación de recesión o crisis económica, se han convertido en un aspecto estructural de los mercados de trabajo en el área metropolitana de Puebla –se puede agregar que es una característica de las metrópolis mexicanas–. La tasa de desempleo o desocupación durante el periodo 2005 a 2019 se encuentra en un promedio por debajo del 5 por ciento, solamente en 2009 y en 2020 rebasan ese porcentaje; en 2009 se alcanza una tasa de desempleo del 6 por ciento y en el año 2020 llega al 7.5 por ciento.

Por otro lado, la tasa de subocupación que durante el periodo 2005-2019 se encuentra casi un punto porcentual por arriba de la tasa de desempleo, es decir un 5.5 por ciento –monto en el cual se afianza de forma permanente– se dispara en la crisis de 2009 a casi el doble del promedio anual, alcanzando un 10.5 por ciento; sin embargo, en 2020 se vuelve a disparar hasta el 21.8 por ciento. Asimismo, la tasa de condiciones críticas de ocupación observa una clara tendencia creciente durante el periodo pasando de un monto de 11.4 por ciento en 2005 a un 15.7 por ciento en 2019, previo a la crisis, y a un 25 por ciento en 2021. (Gráfica 3.2). Es evidente que los incrementos de las tasas en 2009 y 2020 obedecen a las crisis económico-financiera de 2009 y a la crisis económica profundizada por la pandemia de 2020.

¹²⁵ Para la ENOE esta tasa “incluye a las personas que trabajan menos de 35 horas a la semana por razones ajenas a sus decisiones, las que trabajan más de 35 horas semanales con ingresos mensuales inferiores al salario mínimo y a las que laboran más de 48 horas semanales ganando hasta dos salarios mínimos. Por construcción, los indicadores de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo que involucran a la población ocupada u otra variable clasificada en rangos de salarios mínimos son sensibles a los cambios en dichos salarios. (INEGI, 2022, p.13)

Gráfica núm. 3.2: Tasa de desocupación, tasa de subocupación y tasa de condiciones críticas de ocupación, 2005-2021



Fuente: INEGI, Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo

Ahora bien, ¿qué significan los montos, comportamientos y tendencias de estas variables? En pocas palabras se puede decir lo siguiente:

- i) Que la tasa de desempleo de alrededor del 4.8 por ciento es baja en comparación con países de América Latina e incluso con desarrollados como España que rondan “en tiempos normales” postcrisis de 2009 en más del 10 por ciento.
- ii) Que de no haber estos amortiguadores –la tasa de subocupación y la tasa crítica de ocupación más el sector de la economía popular (que más adelante se verá)– la tasa de desempleo sería mucho más alta.
- iii) Que en tiempos de crisis las tres tasas analizadas sufren un incremento, incluso se disparan.

El aspecto del deterioro salarial se aborda desde dos aristas, por un lado, la población ocupada según su nivel de ingresos en salarios mínimos, por otro lado, el salario real de los trabajadores.

Como puede observarse en el cuadro 3.11 con relación a los montos de ingresos de los trabajadores –según niveles de salarios mínimos– existen tres tendencias claras durante el periodo 2005-2021: i) un aumento de la población que gana hasta un salario mínimo (SM) y de los que ganan de uno a dos salarios mínimos, pasando de 9.6 por ciento a 21.3 por ciento y de 22.1 a 36.1 por ciento, respectivamente; la suma de ambos

porcentajes da un 31,7 por ciento en 2005-2007 y 57.4 por ciento en 2020-2021. ii) Un estancamiento de la población que gana de 2 a 3 salarios mínimos hasta el año 2016, con una participación de alrededor del 23 por ciento, y un descenso drástico de 2017 a 2021 llegando al 15.6 por ciento. iii) Una disminución del porcentaje de población que gana de 3 a 5 salarios y de la que gana más de 5 salarios. Asimismo, se observa una ligera disminución en la población que trabaja sin remuneración (veremos más adelante que este grupo se encuentra relacionado con las actividades de la economía popular).

Cuadro núm. 3.11: Porcentaje de población ocupada en el AMP
Según nivel de ingresos en salarios mínimos, 2005-2020

Indicadores	2005-07	2008-10	2011-13	2014-16	2017-19	2020-21
Nivel de ingresos TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Hasta un SM	9.6	11.0	12.2	11.7	13.4	21.3
Más de 1 hasta 2 SM	22.1	21.7	24.1	26.6	31.4	36.1
Más de 2 hasta 3 SM	23.7	24.1	23.6	23.4	20.6	15.6
Más de 3 hasta 5 SM	22.7	18.9	18.3	16.2	12.5	6.7
Más de 5 SM	13.1	12.0	9.2	8.2	4.6	3.1
No recibe ingresos	6.1	5.9	5.9	5.3	4.9	4.6
No especificado	2.7	6.4	6.6	8.5	12.5	12.7

FUENTE: INEGI, Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo.

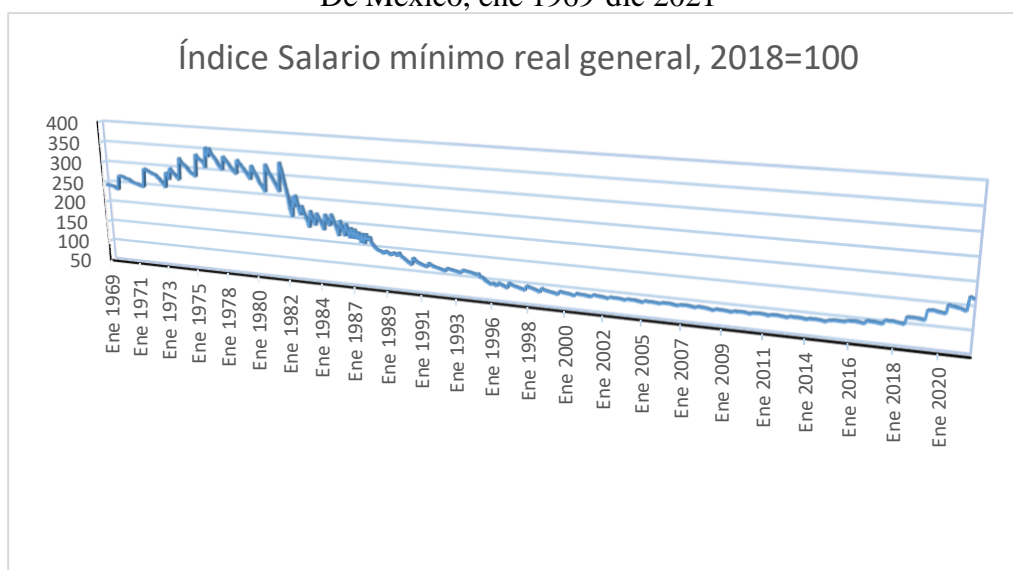
Las tendencias antes descritas significan que del total de la población ocupada en el área metropolitana de Puebla casi el 60 por ciento gana entre 1 y 2 salarios mínimos, y que desciende la población con ingresos medianos de, más de 2, más de 3 y más de 5 salarios mínimos¹²⁶. La suma de los grupos de los que ganan hasta un salario mínimo y hasta dos salarios mínimos, pasa de un 31,7 por ciento en 2005-2007 al 57.4 por ciento en 2020-2021.

A lo anterior habría que agregar que el salario mínimo real del país a partir de 1976 empieza una tendencia descendente de su poder adquisitivo, misma que se acelera a partir de 1982 cuando se inician los procesos inflacionarios derivados de las

¹²⁶ Una leve comparación entre los niveles de ingreso entre la población ocupada según sexo, hombres frente a mujeres, sobresale el hecho de que las mujeres se concentran en un alto porcentaje en los rangos de 1 y 2 salarios mínimos, en los años 2005-07 casi el 43 por ciento de la población ocupada se encuentra en este rango; en tanto los hombres alcanzan el 24.4 por ciento, ambos sexos registran un aumento en este rango y un descenso en el de niveles más altos. En general se observa que un porcentaje superior de hombres se encuentran en los niveles más altos de ingresos, sustentando la hipótesis de que las mujeres se encuentran en los empleos peor pagados de más bajos salarios o que en los mismos puestos obtienen ingresos más bajos, lo cual apuntaría a la indagación de elementos de discriminación laboral.

devaluaciones del peso y la crisis de la deuda (Gráfica 3.3). De 1981 a 1995 el salario mínimo real (SMR) tiene una pérdida de poder adquisitivo del 65.75 por ciento, es decir, de casi dos tercios; registrándose unas de las caídas más fuertes en el año 1982 (con relación al año anterior) con un descenso del 9.6 por ciento –año de la crisis de la deuda, devaluación e incremento de precios– y en el año de 1995 –año de crisis de crisis financiera con una devaluación de alrededor del 100 por ciento– con una caída del 12.3 por ciento respecto a 1994.

Gráfica núm. 3.3: índice del salario mínimo real general
De México, ene 1969-dic 2021



Fuente: Banco de México.

El salario mínimo real se mantiene estable de 1996 a 2018 y en 2019 revierte su tendencia, alcanzando en los dos últimos años una recuperación de cerca del 40 por ciento respecto a 1995. En suma, no solo aumenta la población ocupada, los trabajadores, que ganan hasta uno y dos salarios mínimos, sino que el poder adquisitivo de ese salario mínimo se mantuvo con una pérdida de alrededor del 65 por ciento en el periodo 1995 a 2018.

La otra arista del proceso de precarización es lo que el trabajador vive, no solo en el desempleo y subempleo, el deterioro de sus salarios reales, sino, además en las condiciones de trabajo y las prestaciones sociales que tenían en la época del estado de bienestar. Como ya se vio en capítulos anteriores el proceso de reestructuración productiva en el contexto del modelo neoliberal no sólo implicó el mandar al desempleo a miles de trabajadores, sino que los que continúan y/o encuentran trabajo pierden muchas de las prestaciones sociales que antes gozaban, siendo una de las más importantes el

acceso a la salud. Este proceso llega a su cima en 2012 con la reforma laboral, la cual permite la legalización de los procesos de flexibilización que los empresarios venían aplicando desde mucho tiempo atrás.

Para el caso de los trabajadores del AMP, en el cuadro 4.4. puede observarse que en todos los sectores existe un porcentaje alto de trabajadores que no tienen acceso a prestaciones laborales, en general –el total de trabajadores sin prestaciones como porcentaje del total de la población ocupada– no tiene un comportamiento tendencial, mas bien es de alzas y bajas, destacando la subida en 2008 y 2009 que fueron años de crisis; no obstante, en 2020 reviste un descenso de más de 8 puntos porcentuales. Lo importante de este descenso durante la crisis agravada por la pandemia de 2020 es que, en todos los sectores, con excepción del agropecuario y del comercio, desciende el porcentaje de población sin prestaciones laborales.

Este comportamiento aparentemente contradictorio –ya que en la crisis de 2020 agravada por la pandemia se esperaría que elevaran los porcentajes de población ocupada sin prestaciones laborales– puede explicarse a partir de incorporar en el análisis el comportamiento de otras variables como son, el desempleo, la subocupación y la tasa de condiciones críticas de ocupación, las cuales registraron un alza importante. En otras palabras, el descenso del porcentaje de la población ocupada sin prestaciones laborales se debe a que los trabajadores que fueron cesados son precisamente los que forman parte del grupo de los que no tienen acceso a prestaciones laborales; además de las mejoras que se han tenido con el gobierno de Andrés Manuel López Obrador como es el caso de la reforma al outsourcing –que prohíbe la subcontratación de personal, esto es, ahora ninguna empresa puede poner a trabajar a empleados propios en otra empresa– que entró en vigor el 1° de septiembre de 2021.

Cabe señalar que después del sector agropecuario, que tiene casi el 100 por ciento de población ocupada sin ninguna prestación laboral (incluye la atención a la salud), la construcción y el comercio son los sectores con los porcentajes más elevados, el primero, se mantiene por arriba del 80 por ciento hasta 2019 y desciende al 72.8 por ciento en 2020; el segundo mantiene su porcentaje de casi dos terceras partes (65 por ciento) hasta el último año de crisis (Cuadro 3.12); y, en las industrias manufactureras pasa del 42.4 por ciento en 2005 a 37.7 en 2019 y al 29.5 por ciento en 2020, siendo el sector con la menor tasa de población sin prestaciones sociales.

Cuadro núm. 3.12: Porcentaje de la población ocupada en el AMP sin prestaciones Laborales por grandes sectores de la economía, 2005-2020

	2005	2007	2008	2009	2014	2018	2019	2020
Total actividades	55.9	54.8	57.0	56.8	<u>53.5</u>	55.2	56.3	<u>47.9</u>
Agropecuario	98.7	99.5	99.2	100.0	97.8	97.3	98.8	<u>100.0</u>
Construcción	85.8	85.1	80.4	80.1	<u>78.1</u>	80.0	81.0	<u>72.8</u>
Industria manufacturera	42.4	38.3	38.9	43.4	<u>34.1</u>	37.3	37.7	<u>29.5</u>
Comercio	66.3	68.4	70.6	67.2	<u>64.0</u>	63.2	64.5	<u>65.1</u>
Servicios	50.2	47.7	52.1	52.2	<u>51.2</u>	53.3	54.4	<u>41.2</u>

FUENTE: INEGI, Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo. Tabulados básicos.

Es importante señalar que en esta proporción de población que no tiene acceso a prestaciones laborales se incluye tanto a la población ocupada en la economía popular como en la economía capitalista por ello los porcentajes de alrededor del 55 por ciento son similares a los que en la ENOE presentan como informalidad laboral, que agrupa el empleo informal del sector capitalista (alrededor del 25 por ciento), como el empleo en el sector informal (con poco más del 30 por ciento).

Una de las formas más elaboradas de la precarización del trabajo es el outsourcing o uso de trabajo subcontratado –que les permite la flexibilidad del trabajo–, es decir, un trabajo que labora para la empresa pero que esta contratada por otra empresa. En el área metropolitana de Puebla este tipo de trabajo registra una tendencia creciente de 2003 a 2013, ya que hacia 2018 algunos sectores reducen levemente los porcentajes alcanzados en 2013 (cuadro 3.13).

Las empresas del sector de la industria de transformación son la que recurren en mayor porcentaje al uso de la subcontratación de trabajo, y es la industria de la construcción la que tiene el menor porcentaje; en tanto en el sector comercio la subcontratación de las empresas se mantiene con un crecimiento permanente, incluso del año 2013 al año 2018, por lo cual casi alcanza el porcentaje de la industria de transformación.

Cuadro núm. 3.13: Porcentaje de trabajadores no dependiente de La razón social en el Área Metropolitana de Puebla

	Personal ocupado total (A)	Personal no dependiente de la razón social total (B)	B/A
2018			
Total actividades	606774	95048	15.7
Transformación	141485	28235	20.0
Construcción	18420	1212	6.6
Comercio al por menor	142875	25803	18.1
2013			
Total actividades	484220	80306	16.6
Transformación	128608	29427	22.9
Construcción	13763	764	5.6
Comercio al por menor	117449	20666	17.6
2008			
Total actividades	459201	62443	13.6
Transformación	123658	21934	17.7
Construcción	13987	557	4.0
Comercio al por menor	117744	15757	13.4
2003			
Total actividades	355641	27965	7.9
Transformación	103059	10480	10.2
Construcción	13565	717	5.3
Comercio al por menor	89819	6037	6.7

Fuente: INEGI. Censos Económicos, Varios años. Resultados definitivos

CAPÍTULO 4. LA ECONOMÍA POPULAR EN EL ÁREA METROPOLITANA DE PUEBLA: RESISTENCIA A LOS PROCESOS DE PAUPERIZACIÓN Y PRECARIZACIÓN

En este capítulo se presentan los resultados de la investigación sobre la economía popular en el área metropolitana de Puebla que ante la crisis económica de 1982 se convierte en una alternativa al desempleo y a la exclusión del mercado laboral de gran parte de la población trabajadora, es una experiencia de resistencia frente a la pobreza y a los procesos de precarización del trabajo.

En el primer apartado, se muestra una reflexión crítica de la teoría de “los factores no retribuidos”, se incorporan y desarrollan nuevos conceptos que permiten contrastar con la teoría de los factores no retribuidos y explicar el funcionamiento de la economía popular, recuperando los datos empíricos que se han generado bajo el enfoque del sector informal. Se hace un análisis de la economía popular a partir de dos aproximaciones, la generación de empleo –trabajo por cuenta propia y empleo en el sector informal– y la participación en la creación de valor agregado; y, se presenta el comportamiento diferenciado entre trabajo precario en la economía popular (sector informal) y trabajo precario en la economía capitalista (otra informalidad). En el segundo apartado, se presentan los resultados de la indagación sobre los orígenes de los mercados populares, se delinea qué se entiende por mercado en contraste con las empresas minoristas y con los mercados alternativos; se diferencia la visión del desarrollo económico-urbano de las élites poblanas con las propuestas de los mercados populares –de académicos y organizaciones populares– y se reconstruye, brevemente, la historia de la Unión Popular de Vendedores Ambulantes 28 de octubre en la resistencia y lucha por la creación de los mercados populares. En el tercer apartado, se destacan las características de los tres mercados populares de la ciudad Puebla –Miguel Hidalgo, Emiliano Zapata y José María Morelos– intentando rehacer su historia desde sus orígenes hasta la pandemia. Asimismo, se analizan las características que tienen las unidades económicas a partir del modelo de organización social del trabajo que utilizan y de la relación subordinada que mantienen con el capital comercial.

4.1 LA ECONOMÍA POPULAR EN EL ÁREA METROPOLITANA DE PUEBLA

Este apartado inicia con la presentación del planteamiento central del enfoque de “los factores no retribuidos” y sus limitaciones para explicar el comportamiento y sostenimiento de los comerciantes en la calle y se presentan conceptos que ayudan a comprender la dinámica de la economía popular, tales como: relación no salarial, trabajo remunerado no salarial, intensidad del trabajo, bajos niveles de productividad, trabajo por cuenta propia. Se muestran los resultados del análisis sobre las actividades de la economía popular, mediante diferentes aproximaciones, con base en información oficial que se recaba a través de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE) del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI). La primera aproximación, es mediante la indagación de la participación que tienen los trabajadores por cuenta propia en la ocupación total por sectores de actividad económica, destacando los sectores, construcción, comercio e industrias manufactureras –que como ya se vio en el capítulo 2 son los de mayor peso en la economía popular–. La segunda, tal vez la más importante de la economía popular, es la participación que tiene en la creación de valor agregado en cada uno de los sectores más importantes y cuáles son las características en cada uno de éstos. Por último, se señalan las ventajas de distinguir entre trabajo precario en el sector capitalista y trabajo precario en la economía popular o sector informal, y a partir de tal distinción se realiza un breve análisis empírico de sus comportamientos en el área metropolitana de Puebla, destacando la importancia que tiene la economía popular en la creación de empleo frente al empleo total de las actividades económicas y frente a la otra informalidad¹²⁷.

4.1.1 Economía popular y la informalidad en el área metropolitana de Puebla

El error más frecuente del enfoque de la economía informal, en los estudios sobre el desempleo, es no distinguir entre el trabajo realizado en el llamado sector informal – que en este trabajo se identifica como la economía popular– con el trabajo precario que se encuentra en el sector capitalista –que la economía informal denomina empleo

¹²⁷ La clasificación del INEGI de las actividades y el empleo que se encuentran en la informalidad divide por un lado el sector informal y por otro agrupa a las otras informalidades, sumándolas habla de la informalidad o incluso de la economía informal.

informal¹²⁸. En esta investigación, de acuerdo con el enfoque sobre la precarización del trabajo en el sector capitalista y su vinculación con el incremento considerable de las actividades y el empleo en la economía popular, se hace un análisis donde se manejan como trabajos con características diferentes. En otras palabras, se rechaza el concepto de informalidad laboral –que incorpora tanto el empleo informal del sector formal (que denominan otras informalidades) como el empleo del sector informal– porque oculta la precarización del trabajo asalariado por parte de las empresas capitalistas. Asimismo, se encubre el hecho de que las actividades de la economía popular son el resultado de la incapacidad del sector capitalista de crear más y mejores empleos, así como de que sigue formando parte del sistema capitalista, aunque de forma subordinada.

En los capítulos 1 y 2 se han señalado las limitaciones de la teoría de la economía informal para abordar el análisis de los mercados de trabajo en nuestro país, así como se han destacado las ventajas de la teoría de la economía popular, en este sentido, el enfoque construido en el capítulo I es el que orienta esta investigación. Sin embargo, en este apartado se hace una referencia más sobre el debate entre la teoría de la economía informal versus economía popular; específicamente, se hace referencia a la “teoría de los factores no retribuidos” que se presenta como complemento y en concordancia con la corriente legalista neoliberal de la economía informal, incluso ajustando la propia visión de lo que es la informalidad.

La teoría de los “factores no retribuidos” plantea que

Desde la perspectiva económica, y en particular, desde el enfoque de factores no retribuidos, la informalidad en las actividades productivas puede ser vista como un fenómeno en el que el objetivo (de los agentes que intervienen en ella) es generar valor mediante la combinación del factor trabajo con otros insumos en los que alguno o algunos tienen retribución cero o menor a la que ofrecería el mercado. (Guillermo y Angulo, 2016, p. 27)

Con base en este enfoque se realizó un estudio de campo (Guillermo, 2016) sobre el comercio informal en el centro histórico de Puebla; los resultados de la investigación corroboran, con datos obtenidos mediante entrevistas, que el uso del espacio público es el factor de producción de mayor importancia no retribuido o sub-retribuido (como lo

¹²⁸ En este sentido sería más adecuado hablar de trabajo precario en ambos sectores, el capitalista y el de la economía popular, entendiendo que la causa fundamental de la precarización obedece a las prácticas, por parte de las empresas y del capital, de abaratamiento y despido de la fuerza de trabajo para reducir sus costos.

sostiene dicho enfoque), ya que el 47 por ciento de los entrevistados afirmo no pagar ninguna cuota, a ninguno de los líderes (gremial, de ambulantes) ni de las autoridades municipales.

El enfoque de “los factores no retribuidos” adolece de algunas inconsistencias, por ejemplo, si el espacio público, la calle, es el principal recurso y capital físico¹²⁹ que se apropian los comerciantes informales y parte de sus ingresos provienen de la no retribución del capital físico (factor productivo), es decir, del no pago de ninguna cuota; significa entonces que ¿los que pagan dicha cuota no tendrían posibilidad de subsistir? ¿acaso el monto es tan grande como para que determine la sobrevivencia o desaparición del “micronegocio”?

Por supuesto apropiarse o no retribuir el pago de una cuota o renta por el uso del espacio público¹³⁰ incrementa el ingreso de los comerciantes en calle; sin embargo, también es cierto que aun pagando cuotas y/o rentas estos comerciantes obtienen un ingreso con el cual pueden sufragar sus necesidades básicas decorosamente.

Así, la teoría de los factores no retribuidos explica de manera parcial la situación del comercio ambulante, pero tiene limitaciones para explicar por un lado, el funcionamiento completo del comercio informal en la calle (ya que no contempla o no le da importancia a las otras fuentes de ingreso); por otro lado, no ofrece ninguna explicación para el análisis del funcionamiento de las otras actividades de la economía popular (también muy importantes), tales como las tienditas, el comercio por catálogo en casa¹³¹, el comercio en los tianguis, el comercio en los mercados populares, los talleres familiares de maquila y el empleo directo¹³² en la industria de la construcción, que son los trabajos típicos de mayor peso en la economía popular de las ciudades mexicanas. Aun cuando el comercio ambulante es una de las actividades más importantes de la economía popular y de fácil acceso por sus bajos niveles de inversión requeridos, existen

¹²⁹ Desde el punto de vista de la economía popular es una exageración considerar al espacio público como capital físico, no se le puede comparar a un local acondicionado para la venta de productos, que cuenta con servicios de luz, agua, drenaje, etc. Por este local se paga impuesto y se pagan los servicios, ¿por qué servicios se debe pagar por el uso de la calle como espacio para vender productos?

¹³⁰ Como si lo hacen los comerciantes ambulantes que tienen permiso para vender en el zócalo y alrededores, al menos, los fines de semana.

¹³¹ Actualmente, con el uso del internet, se ha incrementado este tipo de comercio. También el intercambio en lugares específicos, una vez establecido el contacto vía internet.

¹³² Se habla de empleo directo para diferenciarlo del empleo en las constructoras y en compañías dedicadas a la construcción. El empleo directo se refiere a los trabajadores que ofrecen sus servicios directamente al consumidor.

otras actividades cuya existencia no puede ser explicada por la teoría de la economía informal y en particular por la teoría de los “factores no retribuidos”.

El enfoque de los “factores no retribuidos” no puede explicar consistentemente el valor generado en lo que llaman el sector informal –desde el enfoque de la economía solidaria es el trabajo que se despliega en cada una de las actividades económicas de la economía popular–, el cual se apropian los trabajadores populares, siendo esta una de las principales diferencias con la empresa capitalista en donde quien se apropia del valor generado son los dueños del capital.

Más aún, el trabajo en la mayoría de los micronegocios ya sea en la unidad doméstica o en la unidad económica (separada espacialmente) requieren de poca inversión, por eso son actividades intensivas en trabajo y, por ende, actividades económicas con bajos niveles de productividad que generan poco valor.

Ahora bien, en las actividades de la economía popular no existe la figura del asalariado, sin embargo, se realiza un trabajo que se convierte en un ingreso para la reproducción de la familia, para la reproducción de la vida, que funciona como si fuera un fondo salarial familiar, pues más allá de que se tenga como fin un incremento del ingreso (o ganancia como los comerciantes le llaman) no se tiene como fin la ganancia para la acumulación ampliada de capital. Luego entonces, el ingreso depende fundamentalmente del trabajo realizado por el grupo familiar, dentro de los ingresos del fondo de trabajo del grupo familiar también se consideran los salarios de las personas que trabajan en las empresas capitalistas y tienen, frecuentemente, salarios precarios.

Con base en los planteamientos de Chayanov (1975) se puede aseverar que, para elevar el nivel de ingreso, manteniendo la misma cantidad de trabajadores, se tendrá que intensificar el trabajo, es decir, elevar los niveles de auto-explotación del trabajo. Asimismo, la incorporación de un integrante más al grupo familiar para atender el local se traducirá en una reducción de la productividad del trabajo grupal, y se traduce en una disminución del ingreso per cápita. Sin embargo, en estos casos la intensidad del trabajo estaría en relación directa con la demanda familiar, es decir, con las necesidades de consumo de la familia.

Por el lado de los egresos del fondo de trabajo familiar de los trabajadores del sector comercio al menudeo se realizan gastos iniciales en remodelación de la casa para acondicionar un cuarto como local, compra o renta de un local para la venta de productos

(antecedido de ahorros), no se realizan gastos o inversiones en instalaciones, infraestructura y mucho menos en maquinaria; como sí se hace, sobre todo para iniciar el negocio, en los talleres familiares de maquila, tortillerías, pequeñas panaderías familiares y otras actividades artesanales; posteriormente invierten, casi exclusivamente, en la compra de materia prima para transformarla y elaborar sus productos.¹³³ En el caso del comercio al por menor se invierte, casi exclusivamente, en la compra de productos para la venta en las distintas formas de comercio que se han señalado más arriba.

En suma, se puede plantear que desde el enfoque de la economía popular existe una diferencia importante entre el trabajo precario que se observa en la economía capitalista y el trabajo, también precario, en las actividades de la economía popular. La importancia de las actividades de la economía popular se percibe en la creación de empleos y en la generación de valor agregado –a pesar de que en los micronegocios de la mayor parte de las actividades de la economía popular funcionan con bajos niveles de productividad y los empleos son precarios–.

4.1.2 La importancia de la economía popular en la generación de empleo y en la creación de valor agregado

La ciudad metropolitana de Puebla, igual que la mayoría de las ciudades mexicanas, enfrenta –a raíz de la crisis del modelo de acumulación por sustitución de importaciones manifiesta en la crisis de la deuda de 1982 y la consecuente instrumentación del modelo neoliberal– un crecimiento considerable de las actividades de la economía popular, fundamentalmente pequeños emprendimientos familiares de subsistencia y del comercio ambulante, así como actividades de maquila en pequeños talleres familiares y tortillerías –vinculados estos a actividades que en los censos y encuestas del INEGI se agrupan en las actividades de la industria de transformación–.

Una aproximación a las actividades de la economía popular es mediante la identificación del trabajo/trabajador que corresponde con las características identificadas

¹³³ Sería, principalmente, capital circulante. Cabe recordar que en el capitalismo para generar la producción de mercancías se requiere invertir en la compra de medios de producción y contratar fuerza de trabajo; ambos son el capital productivo. Desde el punto de vista de quien genera valor o riqueza, el capital productivo se divide en capital constante (los medios de producción) y el capital variable (la fuerza de trabajo), el primero permanece constante y solo se transfiere al producto, en cambio el segundo cambia durante el transcurso del proceso productivo. Asimismo, el capital constante se divide en capital fijo (maquinaria, equipo, instalaciones, etc.) y capital circulante –materias primas y otros insumos que se utilizan en la creación de mercancías y que se incorporan casi de inmediato, esto es, en el tiempo que dure un proceso productivo–. En el ámbito de la circulación de mercancías, de la distribución, el capital invertido es fundamentalmente en instalaciones, mercancías y fletes.

en el primer capítulo. Destacando el hecho de que no es un trabajo asalariado ni es un empleador de trabajo asalariado –relación típica capitalista entre trabajo y capital–; en segundo lugar, sus procesos productivos tienen una escasa división del trabajo, por ello se ubican en los llamados micronegocios con muy pocos trabajadores, de 1 a 5 y con actividades poco especializadas. Se considera que el *trabajador por cuenta propia* y los *trabajadores sin remuneración* cumplen con las características mencionadas y son los que conforman el núcleo principal de la economía popular¹³⁴.

El censo de población y vivienda permite conocer cada diez años como se distribuye la población ocupada, por lo que es el punto de partida obligado para realizar cualquier análisis relacionado a la distribución y la dinámica de la población. Adicionalmente, la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE) trimestral contiene indicadores estratégicos sobre el tipo de ocupación que predomina en el país, en los estados y en las principales ciudades. El uso complementario con los censos de población y vivienda permite un mejor conocimiento sobre la distribución de la población ocupada que opera dentro de la economía popular¹³⁵.

En los censos de Población y Vivienda de México se realiza una clasificación de la población ocupada¹³⁶ –que corresponde con la clasificación y orientación de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo– según la posición que ocupan en el proceso económico, en 4 grupos: 1) Empleado, obrero, jornalero o peón; 2) Patrón o empleador; 3) Trabajador por cuenta propia; y 4) Trabajador familiar no remunerado.

Como puede verse en el cuadro 4.1 el grupo 3) trabajadores por cuenta propia tiene un crecimiento de 1980 al 2000¹³⁷, en tanto el grupo 4) trabajadores familiares sin

¹³⁴ ¿Por qué difiere del monto de trabajadores del sector informal de la ENOE? En la ENOE, el INEGI no solo considera el trabajo por cuenta propia y el trabajo no remunerado como el sector informal, sino que, según la matriz de Hussmanns también debe tomarse en cuenta a los asalariados del sector informal y a los empleadores que se ubican en el sector informal.

¹³⁵ La información de la ENOE permite realizar información que separe los distintos tipos de empleo por género. Sería importante completar este estudio con la perspectiva de género para observar el peso que tiene el trabajo de las mujeres.

¹³⁶ Es necesario distinguir entre la población ocupada de los censos de población y el personal ocupado de los censos económicos. La primera corresponde a información sobre personas ocupadas recabada en los hogares, en tanto el segundo corresponde a información recabada en los establecimientos económicos.

¹³⁷ Es muy probable que el dato del 16.2 por ciento de 1980 este subestimado ya que el rubro de no especificado es muy alto (21.9 por ciento). Sin embargo, dada la estabilidad del grupo de trabajadores asalariados (empleado, obrero, jornalero o peón) en alrededor del 70 por ciento en todo el periodo (incluido el de 2005 a 2021 del cuadro 4.6), el 51 por ciento de 1980 está muy por debajo, por lo cual se puede plantear que el 21.9 por ciento de no especificado en su mayor parte corresponda a dicho grupo, y por ende, en muy poca proporción al de trabajadores por cuenta propia.

remuneración tiene un comportamiento errático, primero desciende y luego observa un ligero ascenso.

Cuadro núm. 4.1: Distribución porcentual de la población Ocupada en el AMP, por posición en el trabajo, 1980,1990 y 2000

Posición en el trabajo	1980	1990	2000
Población ocupada	320,969	389,077	587,868
Empleado, obrero, jornalero o peón	51.2	72.5	70.9
Patrón o empresario	4.4	2.9	2.6
Trabajador por cuenta propia	16.2	20.6	21.3
Trabajador familiar no remunerado	5.3	1.2	2.4
Miembro de una cooperativa	1.0		
No especificado	21.9	2.8	2.8

Fuente: INEGI, Censos de Población.

El análisis anterior se puede complementar con la información de la ENOE para el periodo 2005-2020; en el cuadro 4.2 se constata que los trabajadores por cuenta propia se han arraigado en la economía del AMP, e incluso durante el periodo tienen un incremento, en tanto los trabajadores no remunerados, vinculados también con las actividades de la economía popular mantienen su porcentaje de alrededor del 5 por ciento –con un ligero decremento en los últimos años–.

Cuadro núm. 4.2: Distribución porcentual de la población Ocupada en el AMP, por posición en el trabajo, 2005-2021

	2005-07	2008-10	2010-13	2014-16	2017-19	2020-21
Trabajadores subordinados y remunerados	69.5	69.5	70.0	71.2	69.6	69.8
Empleadores	4.9	4.5	4.4	4.4	4.7	3.5
Trabajadores por cuenta propia	19.8	20.2	20.1	19.3	21.0	22.3
Trabajadores no remunerados	5.8	5.7	5.6	5.0	4.7	4.5

FUENTE: INEGI, Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo. Indicadores Estratégicos.

Se observa también una permanencia de los trabajadores subordinados y remunerados en el 70 por ciento, junto con un descenso de los empleadores en 2020-21, al parecer por efectos de la pandemia, después de que se mantuviera en alrededor del 4.5 por ciento en el periodo. Se puede decir que la suma de ambos grupos de la economía

popular (trabajadores por cuenta propia y no remunerados) oscila entre el 25 y el 27 por ciento¹³⁸.

Ahora bien, ¿cómo se distribuyen los trabajadores por cuenta propia entre los sectores productivos? El cuadro 4.3 indica que estos se concentran en el sector comercio y en los servicios, en ambos tienen una tendencia creciente; en contraste, en los otros tres sectores descienden su participación a lo largo del periodo.

Cuadro núm. 4.3 AMP: Distribución porcentual de los trabajadores
Por cuenta propia por sectores económicos, durante 2005-2020

	2005-07	2008-10	2011-13	2014-16	2017-19	2020
Total de actividades	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Agropecuario	6.2	5.3	4.8	4.5	3.0	3.2
Construcción	6.3	5.4	5.4	5.1	5.3	5.0
Industria manufacturera	14.8	13.8	12.5	10.1	11.1	9.4
Comercio	35.8	37.9	39.9	38.8	35.2	41.8
Servicios	36.8	37.6	37.4	41.4	45.1	40.6
Otros	0.1	0.0	0.0	0.1	0.2	0.0

FUENTE: INEGI, Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo.

Estos datos, referentes a la distribución porcentual de los trabajadores por cuenta propia en los sectores económicos, indican con toda claridad que se concentran en el comercio y en el sector servicios (ambos con poco más del 40 por ciento); en tercer lugar, con casi el 10 por ciento se encuentra la industria manufacturera, en tanto la industria de la construcción y el sector agropecuario tienen menos del 5 por ciento, respectivamente.

Sin embargo, un análisis en el cual se compara el trabajo por cuenta propia con los otros tipos de trabajo por su posición en el empleo y por sectores, nos revela otros aspectos. En el cuadro 4.4 se puede observar que en el año 2020 los trabajadores por cuenta propia, frente a los otros rubros de trabajadores, tienen un peso de 18.2 por ciento en la construcción, un 11.1 por ciento en la industria manufacturera, un 35.4 por ciento en el comercio y un 18.6 por ciento en el sector servicios –que junto con el comercio

¹³⁸ En la clasificación del INEGI de las actividades y el empleo que se encuentran en la informalidad divide por un lado el sector informal y por otro agrupa a las otras informalidades; sumando habla de la informalidad o incluso de la economía informal.

alcanzaron porcentajes superiores al 40 por ciento en la distribución del trabajo por cuenta propia por sectores (cuadro 4.3)–.

Cuadro núm. 4.4: Porcentaje de población ocupada en los sectores Económicos por posición en la ocupación, abril-junio 2020

Sector de actividad económica	Población ocupada	Posición en la ocupación			
		Trabajadores subordinados y remunerados	Empleadores	Trabajadores por cuenta propia	Trabajadores no remunerados
Área Metropolitana de Puebla	100,0	70.8	3.1	21.6	4.5
Agropecuario	100,0	18.0	6.0	42.5	33.5
Construcción	100,0	71.4	9.3	18.2	1.1
Industria manufacturera	100,0	84.0	2.5	11.1	2.4
Comercio	100,0	49.7	3.6	35.4	11.3
Servicios	100,0	78.1	2.2	18.6	1.2

FUENTE: INEGI, Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo PUEDE SER EN NOTA

Una de las formas más importantes de valorar el peso de la economía popular en la economía del área metropolitana de Puebla es indagando sobre su contribución en la generación de valor agregado. En el cuadro 4.5 se puede observar que, aun con información subestimada del Censo Económico¹³⁹ de 2019, que contiene datos para el año 2018, el trabajo de la economía popular participa con el 3.5 por ciento del valor agregado bruto generado en el área metropolitana de Puebla. Dicho porcentaje se encuentra por abajo del porcentaje que tiene en la entidad federativa de Puebla, que asciende al 5.5 por ciento, indicando que en otras regiones y municipios es más elevada la participación de la economía popular.

¹³⁹ La información recabada en los censos económicos está claramente subestimada con relación a las actividades de la economía popular ya que, al realizar las entrevistas y encuestas en las unidades económicas, en los establecimientos, quedan fuera precisamente muchas de las actividades que se realizan en las unidades domésticas, en los hogares.

Cuadro núm. 4.5: Participación del trabajo de la economía popular en la creación de Valor Agregado Bruto, 2018 (Absolutos y porcentajes)

	ÁREA METROPOLITANA			ESTADO DE PUEBLA		
	VAB TOTAL (A)	VAB GENERADO POR TRABAJO INFORMAL (B)	PORCENTAJE B/A	VAB TOTAL (A)	VAB GENERADO POR TRABAJO INFORMAL (B)	PORCENTAJE B/A
Total, actividades	178402.9	6261.2	3.51	290,524. 2	16,165.786	5.56
Manufacturas	78253.8	846.1	1.08	150,175. 3	2,718.768	1.81
Comercio	50335.1	3131.5	6.22	76,410.2	8,231.309	10.77
Servicios privados no financieros	37541.8	2249.6	5.99	46,450.5	5,010.095	10.79
Resto de actividades económicas	12268.3	31.4	0.26	17,488.1	205.614	1.18

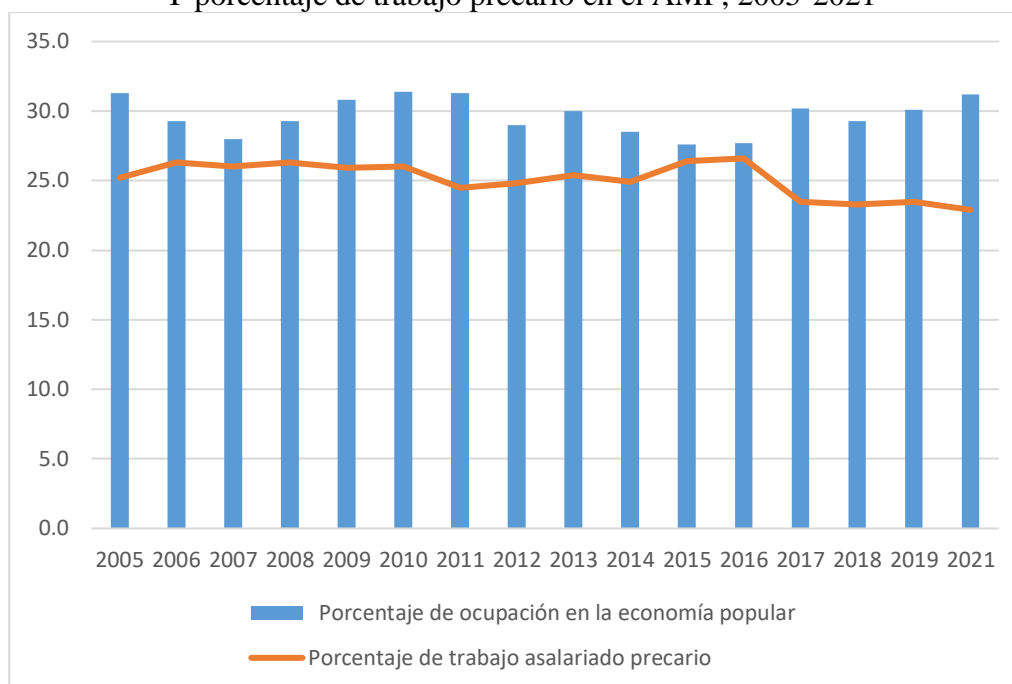
Fuente: Censos Económicos, 2019.

La mayor participación se encuentra en los sectores del comercio y en los servicios no financieros con el 6 por ciento, que también se encuentran por debajo de los porcentajes referentes al estado de Puebla. No obstante, los datos, aun subestimados, revelan que tienen una participación importante en la generación de valor agregado, con excepción de la industria manufacturera.

Estos resultados confirman los análisis previos respecto a la creación de empleo y la incidencia en la generación de valor en los sectores con mayor presencia de economía popular. Son estas actividades las que determinan los bajos niveles de productividad del trabajo en dichos sectores en particular y en el sector comercio y servicios en general, ya que el propio proceso de terciarización de la economía se explica, parcialmente, por la creación de actividades de autoempleo.

Ahora bien, como se ha visto tanto el enfoque de la economía informal como el de factores no retribuidos no hace la distinción del empleo en el sector informal del empleo informal (en la economía capitalista); por eso les es fácil sumar ambos en un concepto de informalidad laboral, que en el área metropolitana de Puebla sumaría más del 50 por ciento. En contraste, al realizar su análisis por separado, como aspectos y procesos diferentes, encontramos (gráfica 4.1) que:

Gráfica núm. 4.1: Porcentaje de ocupación en la economía popular
Y porcentaje de trabajo precario en el AMP, 2005-2021



Fuente: INEGI, Encuesta Nacional sobre Empleo y Ocupación (ENOE).

- i) El porcentaje de ocupación en la economía popular, en el periodo 2005-2020, está por encima del porcentaje de empleo en condiciones precarias del sector capitalista.
- ii) La curva del porcentaje de trabajo en la economía popular tiene una tendencia relacionada con el ciclo económico –con cierto rezago ya que los efectos se prolongan en los trimestres posteriores al descenso del PIB–
- iii) La curva del trabajo precario no coincide con el comportamiento del trabajo de la economía popular. A partir de 2016, en contraste con la curva del trabajo en economía popular, observa una disminución importante pasando del 26.6 por ciento en 2016 (su punto más alto) al 22.9 por ciento en 2021, el punto más bajo del periodo de estudio.

Es importante subrayar el comportamiento diferenciado del trabajo en la economía popular del trabajo precario en la economía capitalista, cuestión que se esconde cuando se habla de informalidad. Así como que el trabajo de la economía popular está más relacionado con el comportamiento del ciclo económico.

Tomando como referencia el análisis anterior que nos ha revelado que el sector comercio es uno de los más importantes para las actividades de la economía popular, en los apartados siguientes se centrará el estudio en dicho sector, principalmente en comerciantes ambulantes y comerciantes de los mercados populares.

4.2 RESISTENCIA Y LUCHA POR LOS MERCADOS POPULARES EN LA CIUDAD DE PUEBLA

Este apartado inicia con breves planteamientos de carácter histórico y teórico sobre *el mercado* que ayudan a entender lo que son los *mercados populares* en la actualidad frente a las empresas minoristas y a los mercados alternativos. En seguida se hace un relato con cierta profundidad sobre el mercado La Victoria y el ambulante en el centro histórico, la resistencia y lucha por la creación de los mercados populares – Miguel Hidalgo, Emiliano Zapata y José María Morelos– de la ciudad de Puebla, contruidos en el segundo lustro de los ochenta como consecuencia del reordenamiento comercial que implicó el desalojo de los ambulantes y de los locatarios del mercado La Victoria y su reubicación en las periferias. Se termina este apartado con la exhibición del proyecto de desarrollo económico y urbano de las elites empresariales poblanas –que han definido el trazo del paisaje de la Puebla metropolitana– que contrasta con el proyecto de descentralización propuesto por la UPVA 28 de octubre.

4.2.1 Origen y tipos de mercado

El estudio de los mercados y tianguis populares son temas de análisis de varias disciplinas, destacando entre estas, la economía, la sociología y especialmente la antropología, la cual se enfoca en las costumbres y cultura de la población que se manifiesta en torno a los mercados. Gran parte de las actividades que se desarrollan en mercados y tianguis populares corresponden a las actividades insertas en la economía popular, ya que se sustenta en trabajo no asalariado y el objetivo primordial del trabajo no es la obtención de ganancia para la acumulación de capital; se sustenta en el trabajo propio, de la familia y los ingresos son para la reproducción de la familia, con aspiraciones a tener una vida digna, entendiendo como tal, la vida que puede llevar una persona cuando logra satisfacer sus necesidades básicas.

El termino *mercado* en nuestro país proviene de la palabra náhuatl *tianquiztli*, en español es tianguis, y se traduce como *mercado*, pero un mercado en la calle, en la plaza,

con la característica de no ser permanente, sino itinerante. En la época prehispánica destacaron los tianguis de Tlatelolco y el de Tenochtitlán, en ellos se concentraba, periódicamente, una gran cantidad de indígenas que realizaban intercambios de sus productos, principalmente, por la vía del trueque¹⁴⁰.

Es importante destacar que, desde épocas prehispánicas, con formas de producción no capitalistas, el comercio de las poblaciones atiende diferentes sectores sociales, que le imprimen un sello característico al intercambio de productos, en general se agrupan en dos tipos de comercio. Por un lado, el intercambio entre las clases altas o dominantes, por otro lado, el intercambio, como actividad complementaria, entre pequeños productores y pobladores dedicados a otras actividades. Así,

El intercambio entre las élites consistió primordialmente en materias primas de alto valor y objetos de lujo, cuyos propietarios fueron la nobleza (*Pillis*), el monarca (*Tlatoani*) y sus pochtecas, mercaderes en grande que actuaron como gremio y corporación. En los mercados populares o tianguis, mercaron los que se siguen conociendo en México como «marchantes»; pequeños comerciantes y productores llamados *tlauencilos* que practicaban la reventa de artículos. (...) El intercambio de élite generaba grandes ganancias y acumulación de bienes, los comerciantes que lo ejercieron juntaron cuantiosas riquezas y poder, a un nivel solo inferior al de la clase de los guerreros. En cambio, las operaciones en los mercados populares eran de dimensiones más modestas y los artesanos que ahí comerciaban lo ejercían como actividad complementaria, eran parte del pueblo común. (Esquivel, 2021, p. 2)

Adicionalmente, es importante anotar que los mercados prehispánicos estaban regulados y vigilados, por un lado, era el único lugar reconocido o aceptado para realizar los intercambios de productos¹⁴¹; por otro lado, al interior del mercado se vigilaba que los intercambios se realizaran según lo establecido, es decir, sin trampas y sin robos,

Si se sorprendía a una persona en el acto de robar o de hacer trampas con la venta de sus productos, se la detenía al instante, la condenación dependía del delito, pero la muerte inmediata era el castigo más probable. El condenado subía entonces en una

¹⁴⁰ Como se sabe existían productos que eran usados como un equivalente general y medio de intercambio, es decir, como moneda, tales como el cacao, las mantas o hachas de cobre; no obstante, la mayoría de los intercambios se daban simplemente por trueque, esto es, el pequeño productor intercambiaba su producto por otro producto que necesitara para su consumo.

¹⁴¹ Si se encontraba a una (s) persona (s) ofreciendo productos para intercambio en otro lugar que no fuera el mercado, era castigado, incluso podría ser con la muerte.

estrada edificada en el centro de la plaza y lo ejecutaban con un golpe de macana en la cabeza o bien linchado. (Villegas, 2010, pp. 93-94)

Es fácil comprender que la falta de regulación de los mercados en la época contemporánea, –aun cuando se tengan administradores en los mercados y existan en el papel reglamentos municipales sobre los mercados– es una de las razones por las cuales los mercados populares, públicos y municipales han sido penetrados por actividades ilícitas tales como el narcomenudeo, venta de bebidas alcohólicas, venta de mercancías de contrabando, etc. tal y como se verá más adelante en el análisis de los mercados populares.

Otra característica de los tianguis o mercados populares prehispánicos era, no solo ser lugar para los intercambios comerciales de los productores de la región, sino que eran los lugares para el reforzamiento de las tradiciones culturales y la convivencia. Estas características y otras más continuaron con los mercados en la época colonial, convirtiéndose en el

Lugar de intercambio por excelencia, la plaza central de las ciudades novohispanas será el centro de donde irradie la comunicación, estableciendo a la vez relaciones públicas, económicas, políticas y religiosas. La congregación de un gran número de personas de toda profesión y a veces de todas clases sociales confundidas permitirá evidentemente los intercambios comerciales pero mas que todo volverá posible los intercambios culturales. (Villegas, 2010, p. 100)

Algunas de estas características se mantienen (por supuesto con algunas distinciones) en los mercados públicos y populares que prevalecen hasta la fecha, por eso se afirma que son una herencia de los tianguis prehispánicos.

Con relación a los dos tipos de comercio en las sociedades prehispánicas, el de las élites y el de los pequeños productores y artesanos (que era para el consumo directo), se puede decir que actualmente se mantiene esta distinción, no obstante, en las últimas décadas, en el contexto del neoliberalismo¹⁴², se ha perfilado un cambio muy importante en lo que concierne al comercio directo al consumidor, se ha fortalecido un rasgo trascendental, ya que no solo lo atienden los mercados populares, públicos, municipales,

¹⁴² No se soslaya que en otras épocas del capitalismo también hayan existido grandes empresas comerciales dedicadas tanto al abastecimiento de materias primas y bienes intermedios como productos de consumo. El ejemplo históricamente más importante es el de las Compañías Orientales de Inglaterra. En este caso se destaca que, por los procesos de apertura, en el contexto de la llamada globalización, grandes empresas comerciales minoristas florecen en los países de América Latina en general y en nuestro país en particular.

etc. como antaño, sino que el capital comercial a través de grandes empresas comerciales, nacionales e internacionales, que se dedican al comercio minorista de productos de consumo general de la población se han expandido, sobre todo, en las grandes ciudades.

De acuerdo con Giglia (2018), actualmente, los mercados públicos¹⁴³ (o mercados populares) reflejan en sus dinámicas económicas las condiciones de su entorno urbano y de su historia particular, luego entonces, el diagnóstico sobre su estado –que destaque sus funciones y sus características– así como sus perspectivas, debe estar en sintonía con las diferentes dinámicas urbanas, sociales y políticas en las cuales se desenvuelven. Desde el punto de vista teórico-metodológico se debe considerar al mercado público como un *lugar revelador* de las problemáticas de la sociedad de la cual forma parte. La noción de mercados populares no solo se refiere al abastecimiento y formas de consumo de una sociedad, sino también a los patrones de consumo y a los patrones de producción y distribución de las mercancías, fundamentalmente de los bienes de consumo.

La literatura al respecto ha demostrado que el consumo urbano, no es sólo una actividad estratificada y diferenciada según el sector social, sino que tiende cada vez más a distinguirse ya que constituye un aspecto importante para la definición de la identidad y del modo de vida, que además se encuentra en estrecha relación con las prácticas del trabajo, la movilidad y el esparcimiento en los territorios urbanos. Esta problemática involucra directamente a los mercados populares ya que según el tipo de población que se asienta a su alrededor pueden ser vistos como el lugar más normal para las compras habituales, o como un sitio de compras ya no tan atractivo frente a los supermercados, pero también puede verse como un espacio que busca una experiencia de compra más auténtica y sustentable.

Frente a los supermercados no solo existen o permanecen los mercados populares y/o públicos, sino que ante el avance de los supermercados que trastocan el consumo de alimentos en las ciudades, aparecen en América Latina y México durante las últimas décadas, los llamados mercados alternativos que se caracterizan por la posibilidad de consolidar espacios de intercambio que favorezcan a productores, transformadores, intermediarios y consumidores. Normalmente son promovidos por consumidores conscientes que reconocen en el acto de comprar un medio para expresar sus valores éticos (González, 2011). El adjetivo alternativo se refiere también al tipo de relaciones,

¹⁴³ El estudio de Giglia (2018) se centra en los mercados públicos de la Ciudad de México.

propósitos y transformaciones que se plantean estos espacios reconociendo al territorio en que se ubican. “Las formas de organización de los mercados alternativos son muy diversas, pero generalmente las propuestas son elaboradas por grupos de consumidores. Las asociaciones de consumidores tienden a eliminar el papel de los intermediarios, buscan el contacto directo con organizaciones campesinas, a fin de absorber los costos de transacción que normalmente recaen sobre los productores”. (González, 2011, p. 45)

También se les conoce como mercados locales y/o mercados orgánicos. “Se les denomina locales por los vínculos sociales, políticos y económicos que crean en los territorios en los que se ubican y por la cercanía que tienen con quienes los abastecen, pues, de acuerdo con lo expresado por miembros de estos mercados, la mayoría de los productores que participan recorren entre 20 y 250 kilómetros” (Roldán, Gracia y Mier, 2018). Asimismo, los mercados locales tienen como propósito generar un impacto local a diferencia de los supermercados que se desvinculan de las economías locales e incluso nacionales. Mercados orgánicos porque al promover alimentos saludables impulsan la producción sin agroquímicos para obtener productos que son saludables y no deterioran el medio ambiente, en general se puede decir que en esta perspectiva se interesan por los valores y técnicas promovidos por la agricultura orgánica.

Los mercados orgánicos y locales son esfuerzos por explorar nuevas configuraciones socioeconómicas, políticas y culturales en contextos territoriales específicos. Lejos de responder a generalidades (...) se adaptan y expresan las motivaciones de sus participantes. No se reducen a expresiones que emergen desde un escenario de pobreza, sino que buscan conectar distintos sectores de la sociedad partiendo de vínculos donde predominan relaciones basadas en principios de reciprocidad, solidaridad e igualdad. (Gracia y Horbath citado en Roldán, *et al.*, 2016, p. 586)

No obstante, no en todos los mercados orgánicos predominan relaciones sustentadas en principios de solidaridad, reciprocidad e igualdad, ya que para algunos de los participantes (productores y consumidores) estos espacios no van más allá de una relación comercial.

En Europa, particularmente en España, en las últimas décadas y también como reacción al avance de los grandes supermercados, es decir, como una alternativa a los mercados capitalistas, aparecen los mercados sociales, los cuales son herederos de las tradicionales ferias locales y regionales, y pretenden ir un paso adelante, un espacio más articulado entre productores y consumidores, los mercados sociales buscan alcanzar

conexiones intercooperativas parecidas a las Circuitos Económicos Solidarios impulsados en Brasil por Euclides Mance. (Díaz, Bretos y Marcuello, 2020)

En América Latina aparecen entonces, los llamados mercados solidarios, como los que impulsa Mance en Brasil, éstos adquieren otra lógica de funcionamiento más allá de los mercados alternativos locales orgánicos, ya que,

Un mercado solidario es un mercado en el que sus participantes (compradores, vendedores, productores, usuarios, reguladores, legisladores, promotores, etc.) actúan con una lógica en la que la búsqueda de ventajas económicas particulares se realiza en el marco de consideraciones morales, que limitan el campo de las acciones aceptables, de modo que nadie pueda resultar afectado en las condiciones de reproducción de su vida. Estas consideraciones morales persiguen el objetivo general de permitir el desarrollo de las capacidades e iniciativas humanas, asegurando –a la vez– la reproducción de la vida de todos. (Plascencia y Orzi, 2007, pp. 25-26)

Melo Lisboa (2004) (citado por Plascencia y Orzi, 2007) retoma la idea de Polanyi quien distingue una sociedad de mercado de una sociedad con mercado, y señala que en los mercados solidarios –que se encuentran en una sociedad con mercado, es decir, con cierto control social– conviven tanto la cooperación como la competencia; ésta última estimula la innovación, la calidad y multiplica las energías productivas. En esta perspectiva, el mercado (solidario) pretende estar regulado por prácticas y valores solidarios¹⁴⁴.

Luego entonces, dentro de los mercados alternativos se pueden distinguir, en América Latina y México¹⁴⁵, al menos dos vertientes, la primera son los mercados locales orgánicos y la segunda los mercados solidarios.

A partir de los ochenta con los procesos de liberalización comercial, reforzados en los noventa con el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y la apertura externa a las empresas transnacionales, en las grandes ciudades de México se observan tres tendencias: i) Expansión simultánea y explosiva de actividades de la economía popular –comúnmente conocidas como de comercio informal y callejero en diversas modalidades– y del gran comercio globalizado. ii) se afianza una estructura

¹⁴⁴ Sin embargo, señalan Plascencia y Orzi (2007), el mercado, genera dilemas pues tiende a producir la fetichización de la mercancía y consecuentemente posibilita intercambios desiguales y el mercado solidario no podrá eludir dicho proceso aunque si reducirlo; asimismo, si el mercado no está bajo un control social genera procesos de exclusión.

¹⁴⁵ En la ciudad de Puebla solamente encontramos un mercado alternativo, precisamente con ese nombre, apegándose, mas-menos a las características señaladas.

social claramente polarizada, con una participación de alrededor del 60 por ciento de los sectores populares con reducida capacidad adquisitiva. iii) estas tendencias están asociadas al surgimiento de centralidades detonadas por las grandes cadenas comerciales, que muestran una distribución más homogénea en territorios socialmente desiguales. (Duhau y Giglia, 2007, p. 78)

En efecto, si bien se da un crecimiento simultáneo de las actividades de comercio al menudeo¹⁴⁶ de la economía popular y del comercio de grandes empresas minoristas a gran escala, se observan grandes contrastes,

El contraste entre la manera tradicional y moderna del comercio al detalle se confirma al observar numerosos mercados públicos que presentan espacios rústicos y tradicionales con poco mantenimiento; bajo nivel de higiene; locales y pasillos estrechos y en malas condiciones; nula infraestructura para la conservación de perecederos, y sin estacionamiento. A diferencia de los establecimientos modernos como los supermercados, los cuales cuentan con equipos computarizados para el control del ingreso y salida de mercancía y dinero, amplios corredores por donde los consumidores pueden recorrer con la comodidad de un carrito que carga la mercancía deseada, espacios higiénicos, iluminados y ventilados con una amplia gama de productos que permite al consumidor adquirir los productos que necesita sin tener que moverse a distintos establecimientos. (Garza-Bueno, 2013, p. 699)

Sin embargo, a pesar de estas diferencias, que irían en contra de las actividades de la economía popular, se calcula que en la ciudad de México, las compras de productos de consumo diario "... se distribuyen en promedio de la siguiente manera: 31.8% tienda de abarrotes; 21.7% mercados públicos; 9.7% tianguis; 32.3% supermercados; 3.2% otras variantes no especificadas, mientras que 1.4% sin respuesta. Resultados que ponen en evidencia el significativo porcentaje de la población que sigue recurriendo al mercado público en términos generales y que, en el caso de los estratos bajo a medio-bajo, llega a representar hasta 40%." (Duhau y Giglia citado en Garza-Bueno, 2013, p. 700).

Habría que destacar, entonces, que a pesar de la fuerte expansión de las grandes empresas minoristas y de la fuerte competencia de otros actores, tal como las tiendas de abarrotes, los mercados públicos aún mantienen poco más del 20 por ciento del mercado de bienes de consumo, en general, y más de un tercio en la población de estratos sociales

¹⁴⁶ Comercio al menudeo, al detalle o minorista se refiere al comercio de productos directamente al consumidor –en contraparte al comercio al mayoreo que se da entre grandes empresas–.

de ingreso bajo y medio-bajo. Esta referencia empírica nos da una idea de los porcentajes que pueden tener cada uno de los competidores en la ciudad de Puebla.

4.2.2 Ambulantaje, resistencia y lucha por los mercados populares en la ciudad de Puebla

El primer gran mercado de la ciudad de Puebla fue La Victoria, inaugurado (sin ser terminado) en 1913, se ubica entre las calles 8 norte y 4 norte y entre la 3 poniente y la 5 de mayo –en el cuadrante nororiental del centro histórico–; su nombre fue en honor de Guadalupe Victoria y fue una de las últimas construcciones de hierro forjado en México. Después de 1929 se convierte en un centro comercial de suma importancia para los habitantes de la ciudad de Puebla, era un mercado especialmente de abastecimiento y distribución de productos perecederos. A partir de 1930 este mercado adquiere gran popularidad incrementando su influencia en la sociedad poblana¹⁴⁷, llegaban personas de todos los niveles sociales, desde el más alto hasta el más bajo –al área de telas de calidad entraban señoras con dinero y bien vestidas–, en su dinámica comercial concentraba a gran parte de la población, la cual se incrementa, junto con el crecimiento poblacional de la ciudad, de forma acelerada.

El monopolio del mercado La Victoria, no obstante, empieza a “debilitarse” a partir de 1950 por la aparición de otros mercados¹⁴⁸ para atender una población incrementada y creciente –de 96.1 mil habitantes en 1910 se había incrementado a 211.3 mil en 1950–, debido entre otras razones al fuerte proceso de inmigración de trabajadores del campo, lo cual se vincula con el proceso de industrialización tardía de la ciudad de

¹⁴⁷ “(...) ahí se vendía de todo; había comida, cocinas, escritorio público, una guardería, telas, comida tradicional, cemitas, pambazos, pelonas, ropa para niños Dios, ropa en general, dormitorio, recocerías, neverías, boneterías, venta de cuadros, pulque, tlachique, tarjetas, zapatos y huaraches, sombreros de palma, así como canastas, ventiladores, petates, talabartería, jarciería, pollerías, carnicerías, marisquerías, etc.” (García Linares, 2003, pp. 53-54).

¹⁴⁸ En diciembre de 1949 se inaugura el mercado “Carmen Serdán” erigido en la antigua Barranca; el “Melchor Ocampo” inaugurado el 30 de enero de 1957, construido en parte del terreno del Ferrocarril Interoceánico, entre las calles 11 y 13 norte. Otro mercado fue el de Santa María ubicada en la colonia del mismo nombre inaugurado en 1960. En 1961 se construye el mercado 18 poniente (5 de mayo) alojando a los ambulantes de la calle 5 norte entre la 18 poniente y la Plaza del Refugio; en 1978 se construye el mercado “el Cuexcomate” en la junta auxiliar la Libertad, también se construye el mercado de San Baltazar Campeche y se amplía el mercado Venustiano Carranza. (García Linares, 2003)

Puebla y municipios colindantes¹⁴⁹. La creación de nuevos mercados también se debe, por supuesto, al propósito de ubicar a los ambulantes en locales establecidos.

A pesar de la competencia de los nuevos mercados, La Victoria continuó concentrando la actividad comercial y abasteciendo a las familias poblanas, y, en la década de los setenta ya mostraba fuertes síntomas de saturación agravados por el problema del transporte público y el crecimiento del comercio ambulante en las calles aledañas al mercado, incrementando los problemas de insalubridad y congestión. La Victoria, como toda organización de ese tipo, enfrentaba problemas internos de organización y administración. Por un lado, el crecimiento y saturación de comerciantes en el interior del mercado, ya que, de 350 locales iniciales, en 1986 se hablaba de alrededor de 2000 comerciantes, entre locales fijos, semifijos y ambulantes vinculados a las actividades del mercado. Por otro lado, el asunto de la basura y los desechos, así como la falta de limpieza derivaron en un problema de infestación de ratas y el consecuente problema de salud pública que eso implicaba.

El congestionamiento en las calles del centro histórico también se debe a la gran cantidad de vehículos que circulaban. Ya que

Otro de los servicios que presenta un alto grado de concentración en el sector central ha sido el transporte. Al inicio de los ochenta la totalidad de las rutas de transporte colectivas atravesaban el centro. En él se concentraban todas las terminales foráneas de pasajeros. Habiéndose instalado la primera ruta en los años veinte, en 1988 Puebla contaba con veinticuatro líneas que partían y llegaban desde y al primer cuadro de la ciudad, condiciones que favorecieron que se funcionalizara como el espacio comercial más importante, con una significación local y regional, y con un fuerte arraigo social. A diferencia de otros, el centro de Puebla fue y, en parte sigue siendo, punto de confluencia de gentes de distintos niveles sociales que desarrollan actividades necesarias a su modo de vida, sobre todo en aspectos económicos, comerciales financieros, cívicos y culturales. (Milián, 1993, p. 91)

Por un lado, una gran cantidad de rutas de transporte urbano pasaban a dos o tres cuadras del zócalo, Marroquín (1985, citando a Aguilar Méndez) afirma que en 1981 circulaban 827 autobuses urbanos, frente a 91,171 automóviles particulares y 2,000 taxis; por otro lado, las 24 terminales de autobuses foráneos en su mayoría se encontraban en el

¹⁴⁹ La autopista Puebla-México y la instalación de la Volkswagen a mediados de los sesenta fueron dos de los detonadores de ese proceso de industrialización por sustitución de importaciones en nuestro estado (como ya se vio en el capítulo anterior).

centro histórico, ambos aspectos ocasionan graves problemas de tráfico y algunos de tipo social, pues en las colindancias de las terminales proliferaban restaurantes, hoteles, fondas, la prostitución y pulquerías¹⁵⁰.

Así las cosas, en el primer lustro de la década de los ochenta, el centro histórico de Puebla experimentó un cambio radical con el fuerte crecimiento del comercio ambulante. “La actividad comercial que se desarrollaba en calles aledañas a los mercados del centro se estaban convirtiendo en enormes tianguis y su presencia se estaba incrementando, en 1962 había 418 vendedores, llegando a mil en 1968 y entre 2 mil 800 y 3 mil en 1979; a mediados de la década de los ochenta ya se calculaban en unos 10 mil vendedores” (Castillo, 1986, citado por González Millán, 2016, p. 43)

La explosión del ambulante en los ochenta fue propiciada, entre otras causas, por la crisis económica que azotó al país desde inicios del año 1982 con las devaluaciones del peso, la caída del PIB, crecimiento del desempleo, y reducción de los salarios reales, que afectó con más fuerza a las grandes ciudades de nuestro país¹⁵¹. Los comerciantes ambulantes provenían del campo y de los sectores populares urbanos que después de la crisis de 1982 y con los procesos de apertura externa de la economía, se quedaron sin empleo y/o no pudieron acceder a un empleo.

Dentro de esa crisis resalta la crisis de la industria textil, ya que después de ser una de las más importantes actividades económicas en el área metropolitana de Puebla, desde la década de los cincuenta empezó a enfrentar problemas con la competencia mundial; y, después de la crisis de la deuda en 1982 y el inicio de los procesos de apertura externa, fue una de las industrias más afectadas ante la competencia internacional, arrojando al desempleo a muchos de sus trabajadores, mismos que engrosaron las filas de ambulantes que encontraron un lugar en el centro histórico. (Milián, 2015 y Patiño, 2004).

Por sus antecedentes históricos y ser el principal nodo de la ciudad –simbolizado por el mercado La Victoria– el centro histórico de ser un espacio al que todas las clases económicas acudían no solo para intercambiar bienes sino para divertimento, recreación

¹⁵⁰ En las décadas de los sesenta y setenta era muy común encontrar en lugar de cantinas y bares, las famosas pulquerías.

¹⁵¹ No es que el campo o las zonas rurales no hayan sido afectadas, sino que la actividad económica ya se concentraba en las grandes ciudades, y en el campo se vivía un abandono por parte de los gobiernos ocupados en la industrialización del país, y, de la población que “huía” hacia las grandes ciudades. Además, como se vio en el capítulo 2, la agricultura entró en una crisis “estructural” desde fines de los sesenta. Todo ello relacionado con cambios en los patrones de producción y consumo.

y paseo, pasó a ser visto como un área enrarecida por el comercio ambulante de los sectores populares excluidos de los mercados laborales de la economía capitalista.

Es importante tomar en cuenta otro proceso que se vino gestando paralelamente al auge y saturación del mercado La Victoria, por un lado, se registra un abandono, paulatino pero constante, del centro histórico por parte de los sectores acomodados y de altos ingresos; entre otras razones, por el proceso de urbanización y por la creciente problemática social y espacial que empieza a resentir el centro histórico. “Se desplazan a la periferia de la ciudad en donde se construyen colonias y fraccionamientos para estos sectores, generalmente resultado de la subdivisión, para la urbanización, de haciendas y ranchos que rodeaban a la ciudad” (Cabrera, 2015, p. 56).

Con respecto a las áreas residenciales, se construyen fraccionamientos, tanto para las clases afortunadas, como para los estratos medios y bajos. El barrio La Paz está ubicado sobre el cerro San Juan. Se trata de un lujoso barrio construido para las clases superiores y para uso exclusivamente residencial, que contrasta en su trama urbana con la del centro de la ciudad. Las calles están trazadas principalmente para el uso de vehículos con una arquitectura de tipo unifamiliar. Para las clases medias se construyen fraccionamientos alrededor de la zona comercial Dorada. Asimismo, para las clases menos favorecidas, se construyeron conjuntos como: González Ortega en 1964, Hermanos Serdán en 1965 y Aquiles Serdán en 1967 (Milián, 1993, citada por Guerrero, 2005, pp. 165-183).

Por otro lado, en un sentido inverso, las clases populares, inmigrantes, obreros y empleados –que trabajan en la industria y los servicios del centro histórico– y grupos desempleados buscan viviendas en el centro histórico para estar cerca de sus centros de trabajo o como comerciantes en la calle, es decir, ambulantes¹⁵². Hay un crecimiento de la vivienda, sobre todo de carácter popular en el centro histórico provocando que el déficit de vivienda en las décadas de los sesenta y setenta, en la ciudad de Puebla¹⁵³ sea muy

¹⁵² “En efecto, algunos de los vendedores eran también inquilinos de las vecindades del centro histórico (4.2%) y muchos habitantes que por generaciones habían permanecido en el centro, ante el establecimiento de los ambulantes en esa área, obtuvieron un medio para tener ingresos (10.6%, sobre todo, ante los frecuentes recortes que sufrió la industria textil a partir de los años sesenta”. (Patiño, 2002, p. 158)

¹⁵³ En cuanto al monto de las rentas, hay que advertir que los inquilinos en general han sufrido en Puebla, alzas inmoderadas de renta: para el periodo entre 1940 y 1960, en algunos casos hubo aumentos hasta del 1,000% (Estrada, 1979: 14). La asociación de colonos de Puebla, en 1978, denuncia aumentos del 200% y 300% (S 24/X/78). Posteriormente se han registrado aumentos del 500%.

elevado, ya que los constructores no invierten en vivienda popular –lo cual va a cambiar a finales de la década de los ochenta–.

Es entonces cuando empieza a “popularizarse” el centro histórico, se les permite habitar en vecindades¹⁵⁴ de las grandes casas del centro histórico, acondicionadas para el alquiler. Un estudio de Marroquín (1985) en vecindades del centro histórico concluye que: “En síntesis, entre 1960 y 1970, las rentas subieron un promedio de 222% y entre 1970 y 1980, otro 185.5%. O sea, entre 1960 y 1980 aumentaron 415.5%. De 1980 a la fecha se han registrado nuevos aumentos hasta del 300%”. (p. 116).

Las casas abandonadas del centro histórico se subdividen para adaptar pequeños arrendamientos para los sectores populares, convirtiéndose en vecindades con fuertes carencias en servicios, funcionalidad e higiene¹⁵⁵. Se sientan las bases de la degradación de edificios del centro histórico, ya que los propietarios inician el proceso de capitalización intensiva de la renta, a través de la máxima subdivisión posible, sin invertir en mantenimiento y reparación. Rasgos característicos de los procesos que se pueden llamar de “popularización”¹⁵⁶. (Cabrera, 2015).

Ante esta problemática compleja en que se encontraba el centro histórico, a partir de 1980, diversos actores sociales, fundamentalmente empresarios inmobiliarios y comerciantes, así como los gobiernos estatales y municipales, empiezan a manejar la idea de la desconcentración comercial del centro histórico y su regeneración para impulso del turismo. Arguyendo como una de las causas principales la degradación del primer plano

¹⁵⁴ “Cuando se hace referencia a una vecindad se está pensando en aquellos monumentos del periodo virreinal que son ocupados como vivienda colectiva en deficientes condiciones de higiene y servicios, lo que acarrea un deterioro paulatino de los inmuebles considerados patrimonio. La inadecuación de estos soportes materiales para actividades no concebidas en el momento de su construcción conlleva situaciones de hacinamiento e insalubridad. Pero, a pesar de ello, se encuentra un tejido de relaciones sociales que dan a las vecindades una identidad específica y muy diferente a las que pueden generarse en otros tipos de vivienda colectiva (unidades habitacionales o conjuntos de vivienda). De esta forma han sobrevivido varias generaciones de ocupantes, por lo tanto, cualquier intervención debe considerar los efectos que producirá a los inquilinos tal o cual medida impulsada para el rescate de los centros históricos.” (Ayala, 2016, pp. 79-80).

¹⁵⁵ Un estudio de Marroquín (1985) sobre las vecindades en el centro histórico, tomando como muestra 151 vecindades, con 1785 viviendas, con un total de 10,353 habitantes (bajo el supuesto de 5.8 personas por vivienda), encontró que “Las viviendas cuentan con muy pocas habitaciones. La mitad uno o dos cuartos solamente. El 18 por ciento no cuenta con cocina aparte; el 24 por ciento no tiene excusado, por lo que tiene que usar los comunes; el 21 por ciento tampoco tiene fregadero. Muchas de estas viviendas no tienen ventana, por lo que deben dejar la puerta abierta para la ventilación, con mengua de la vida privada. Aprovechando que este tipo de construcciones suele tener techos altos, hay quien instala un tapanco para ganar espacio.” (p. 107)

¹⁵⁶ A este proceso habría que agregar la destrucción de muebles históricos para la edificación de nuevos edificios modernos para fines comerciales. Esta situación provocó un incremento en los alquileres de las vecindades ya que los inquilinos de las casonas destruidas buscaron acomodo en otras vecindades del área cercanas a sus centros de trabajo. (Gimate y Marroquín, 1985, citado en Cabrera, 2015).

de la ciudad debido al aumento de la demanda comercial y de comercios fijos, semifijos y ambulantes que origina problemas de basura, insalubridad y congestión vehicular.

La intención de desalojar a los vendedores ambulantes se plantea en varias ocasiones: 1943, 1955 y 1980, con la idea de alojarlos en mercados periféricos, pero es hasta 1986 que se logran concretar los paradigmas urbanos y de la conservación del patrimonio edificado que los expulsará. Para ello, se esgrime la necesidad de mejoramiento de la imagen urbana y de ordenamiento de la ciudad, a través del reordenamiento del comercio, surge así el “Programa de Desconcentración Comercial y de Servicios del Centro Histórico de la Ciudad de Puebla” cuya aplicación provocará un desplazamiento masivo de los ambulantes. Constituye un ejemplo sine qua non de la planificación instrumental para dirimir la disputa por la centralidad en favor del comercio formalmente establecido y del turismo, generando “elitización”. (Cabrera, 2015, pp. 60-61)

Una de las intenciones no confesas del desalojo fue reservar el derecho comercial a pequeños y medianos empresarios y acabar con la presencia del comercio informal y los ambulantes (García Linares, 2003) (Bañuelos, 2014). En palabras de Cabrera (2015) fue uno de los primeros intentos de elitización¹⁵⁷ del centro histórico, entendiéndose como los procesos de recuperación de los centros históricos (o los lugares) por parte de sectores con altos ingresos después de que había sido ocupado por los sectores populares¹⁵⁸.

La propuesta inicial del programa consistía en la construcción, en la periferia norte semi-rural, de una central de abastos, una central camionera¹⁵⁹ y la construcción de uno de los tres centros comerciales populares (CCP) (ver más adelante); los otros dos CCP y cuatro mercados de apoyo (Independencia, Héroes de Puebla, Ignacio Zaragoza y Francisco I. Madero) se construirían en distintos puntos de la periferia de la ciudad.

¹⁵⁷ Cabrera, (2015) explica con cierta profundidad la conveniencia de usar el término elitización en lugar de gentrificación que es más conocida y usada por los estudiosos de las políticas públicas urbanas. Retoma la idea de García Herrera (2007), quien plantea que es un término español alternativo al anglosajón gentrificación.

¹⁵⁸ La ocupación del centro histórico no solo en referencia a los comerciantes y ambulantes, sino también a la ocupación de las grandes casonas que habitaron los españoles y sus descendientes, y que fueron convertidas en vecindades para rentar a familias de escasos recursos. (Patiño, 2010 y Cabrera, 2015)

¹⁵⁹ La reubicación de las 24 terminales de autobuses foráneos era decisión del gobierno –quien llegó a plantear el establecimiento de varias centrales camioneras en la periferia de la ciudad, en las entradas de las rutas regionales–. No obstante, la decisión sobre la ubicación, diseño y financiamiento correspondió a los transportistas y ellos decidieron una central única, la Central de Autobuses de Puebla (CAPU), que se inauguró en noviembre de 1988.

Sin embargo, la propuesta gubernamental quedó muy por encima de las posibilidades reales de una mayoría de vendedores ambulantes, pues resultaba que el compromiso gubernamental se reducía a la construcción de la obra negra y los adquirientes tenían que comprometerse a terminar los mercados, o bien, comprar la explanada (“tianguis a descubierto”) que se encontraba separada por una malla junto a las áreas techadas. (Patiño, 1990, pp. 13-14)

Guadalupe Milián (1993) relata las negociaciones del gobierno de Jorge Murad Macluf con las organizaciones de ambulantes, especialmente con la Unión Popular de Vendedores Ambulantes (UPVA) 28 de octubre¹⁶⁰, y con los representantes de los locatarios de La Victoria desde antes que se presentara el Programa. Con la UPVA 28 de octubre prácticamente estuvieron negociando de marzo a septiembre de 1985, principalmente con su líder Simitrio Sanpasqueli, asesorado por un grupo de investigadores de la Facultad de Arquitectura de la BUAP, específicamente del Departamento de Investigaciones Arquitectónicas y Urbanísticas (DIAU). Inicialmente la propuesta de la UPVA 28 de octubre era construir un mercado en los terrenos de lo que fue la Estación del Ferrocarril Mexicano del Sur, sin embargo, con el tiempo se dieron cuenta de que eso no resolvería el problema, que no se circunscribía a la presencia masiva de los vendedores ambulantes en las calles, sino que el problema era de carácter estructural, más sistémico; con el apoyo de los doctores Elsa Patiño Tovar y Jaime Castillo Palma elaboraron lo que denominaron el programa de Descentralización Comercial. En la última reunión para llegar a acuerdos, en la cual ambas concurren con propuestas por escrito, acordaron que el gobierno presentaría el documento final que retomara las propuestas de la UPVA. Con base en esos acuerdos se empezó a construir, en ese año de 1985, los mercados populares, que el gobierno puso en la mesa de negociaciones en julio de 1986 (Simitrio, comunicación personal, 22 de agosto del 2022).

En 1986 se presenta, por parte del gobierno municipal, el *Plan Sectorial de Desconcentración Comercial*¹⁶¹ que se relacionaba con el rescate del centro histórico,

¹⁶⁰ La UPVA-28 de octubre se constituye como organización de comerciantes ambulantes –del movimiento urbano popular– el 28 de octubre de 1973, para la defensa de sus intereses frente a los locatarios –comerciantes con un local bien establecido dentro de los mercados– y más tarde en contra de la iniciativa privada, representada por la Cámara Nacional de Comercio (CANACO). De hecho, desde 1963 se había constituido la Federación de Locatarios de los Mercados –que tenía como propósito evitar la competencia desleal de los comerciantes ambulantes–, objetivo que compartían la Unión de Comerciantes de los Mercados y la Unión de Locatarios, y posteriormente se sumaría el Consejo de Unidad de Locatarios creado en 1974.

¹⁶¹ Tuvo como referencia el *Plan Parcial del Centro Histórico de 1982*, una de las primeras iniciativas relacionadas con el turismo que tenía como propósito generar transformaciones con el fin de valorizar el

pero que en realidad era la forma de expulsar a los locatarios del mercado La Victoria¹⁶² y a los vendedores ambulantes que eran considerados como competencia desleal por el comercio establecido. Al retomar las negociaciones para la desconcentración comercial, la propuesta del gobierno fue el inmediato desplazamiento de los ambulantes y de los locatarios hacia los lugares donde se estaban construyendo los mercados. La propuesta planteada por la UPVA 28 de octubre destacaba la reordenación planeada y paulatina del comercio del centro histórico, con una visión de conjunto de la ciudad y de más largo plazo, sobre todo, porque los lugares propuestos de los nuevos mercados aún no estaban concluidos ni contaban con acceso vial. De ahí que la consigna de la UPVA 28 de octubre fuera “La lucha no ha terminado, la lucha continúa, queremos mercados, no queremos estructuras”. Esto es, se pone énfasis en que además de que las estructuras de los mercados no estaban terminadas, éstas no eran lo primordial, ya que la clientela, los consumidores estaban en el centro histórico (Simitrio, comunicación personal, 22 de agosto del 2022).

Al no haber acuerdos entre las partes negociantes, en la última semana de julio de 1986 las calles son tomadas por la policía para impedir la instalación de los ambulantes, generándose una confrontación que varias veces estuvo a punto de enfrentamientos directos (Simitrio, comunicación personal, 22 de agosto del 2022). Finalmente, en la madrugada del 30 de julio de 1986 hubo un despliegue de más elementos de la policía (1,300), patrullas (70), granaderos (290), perros (14), cuerpo de bomberos y policía de tránsito. Así, “(...) el gobierno estatal los traslado a siete mercados localizados en las últimas periferias, con edificaciones a medio construir, sin servicios ni equipamientos, sin vías de acceso ni transporte en muchos casos y, por supuesto, con una clientela por atraer, aunque no hubiera manera de llegar a ellos”. (Patiño, 2002, p. 159)

Los ambulantes protestaron solicitando hablar de inmediato con el alcalde y el 1º de agosto accedieron a firmar un convenio. Este convenio tenía al menos ocho importantes compromisos por parte del gobierno¹⁶³, que implicaban el apoyo a los

patrimonio del centro histórico, generando un aumento del precio de los inmuebles, un incremento en el precio de la rentabilidad inmobiliaria y la expulsión, desde luego, de los habitantes pobres (Navarro, Fini y Castro, 2019).

¹⁶² A algunos de los locatarios, los que ocupaban las accesorias (espacios para vivienda localizados en el mercado), se les prometió el regreso al inmueble una vez que se encontrara remodelado, pero esa promesa nunca se cumplió. (Patiño, 2010)

¹⁶³ 1) la creación del sistema de abasto, distribución y comercialización para el municipio de Puebla; 2) la entrega de mercados terminados y no sólo obra negra; 3) la creación de la vialidad necesaria para poder llegar a los mercados, (...); 4) la reestructuración de las rutas de transporte, (...); 5) la desaparición de los mercados sobre ruedas para garantizar la clientela de los nuevos mercados; 6) tomar como eje la reestructuración del transporte para reordenar el crecimiento territorial del municipio, en donde la

ambulantes hasta contar con condiciones adecuadas para el funcionamiento de los mercados. De los acuerdos con el gobierno Simitrio destaca el que corresponde al compromiso de velar por que las grandes empresas comerciales no se conviertan en competidoras de los mercados populares, sino que funcionen con cierta complementariedad, en términos de la especialización de los productos que se vendan. (Comunicación personal, 22 de agosto de 2022).

No obstante, la muerte del alcalde Jorge Murad una semana después de la firma del convenio, en un accidente automovilístico, propicio que dicho convenio no progresara.

Sin embargo, los comerciantes ambulantes y locatarios de La Victoria fueron reubicados en tres mercados populares y cuatro de apoyo que se construyeron en la periferia de la ciudad, quedando a la deriva los compromisos adquiridos por el gobierno municipal, profundizando sus condiciones de pobreza por problemas de accesibilidad de los mercados periféricos donde fueron reubicados. Por ello, los ambulantes organizados en la UPVA 28 de octubre continuaron con su lucha aún establecidos en los mercados.

La resistencia de estos al desalojo y a las políticas de contención para restringir su organización independiente fueron factores centrales de las fuertes y constantes movilizaciones que se dieron durante tres años. Lapso en el que las protestas de los vendedores ambulantes se vieron apoyadas por otros sectores sociales afectados por la crisis económica como taxistas, inquilinos, campesinos y desempleados, creando una organización con fuerte capacidad de convocatoria que rebasó las demandas que le dieran origen; pero siendo una organización independiente, el gobierno no resistió por mucho tiempo y además del golpeteo constante que fue desmembrando a la organización hasta casi acabar con ella, en 1989 terminó encarcelando a su líder por doce años y hasta la fecha no puede regresar a la ciudad sin riesgo de que lo vuelvan a encarcelar. (Patiño, s/f, p. 15)

reorganización de los circuitos de abasto y comercialización jugarían un papel central (...); 7) el asesoramiento legal para que los ambulantes pudieran tener una personalidad jurídica que les permitiera acreditar la propiedad en los mercados en los que se ubicaran sus miembros; y 8) la autorización para instalarse en el centro de la ciudad durante las cuatro temporadas de mayor venta (Santos Reyes, Semana Santa, Todos Santos y Navidad), de manera que los ambulantes pudieran tener ingresos en tanto se acreditaban los mercados. (Patiño, 2004)

Los tres centros comerciales populares¹⁶⁴ (CCP), mejor conocidos como *mercados populares*, Miguel Hidalgo, José María Morelos y Emiliano Zapata, contemplaban, según la propuesta inicial del gobierno,

i) un centro comercial, ii) un mercado, iii) un tianguis cubierto y iv) el tianguis descubierto. En conjunto logran reunir una superficie de 532,249 metro cuadrados. (...) Internamente los CCP consisten en filas de locales y en el centro de la edificación existe una pequeña plaza con bancas alrededor (...) Mediante los centros, según lo declararon las autoridades, se pretendía brindar productos y servicios complementarios a los que tradicionalmente ofrecen los mercados. Asimismo, conformar subcentros urbanos que redujeran, para los usuarios de la periferia, la necesidad de acudir al centro histórico. (Milián, 1993, p. 121)

Sin embargo, concluye la misma autora, al estar abandonadas, las obras estuvieron lejos de cumplir dichos propósitos. No obstante, si cumplieron con el anhelo de las élites de Puebla -manifiestos desde lustros atrás- de regresar el centro histórico a su estado inicial y “expulsar a quienes la mantuvieron viva cuando los propietarios decidieron abandonarla. Nuevamente, la Puebla india/negra que había sido alentada para extenderse sobre la Puebla española, comienza a ser forzada a replegarse hacia la periferia de la experiferia”. (Patiño, 2002, p. 154).

4.2.3 La visión elitista del desarrollo del área metropolitana de Puebla

Las propuestas de desarrollo urbano por parte de los gobiernos y de los empresarios (comerciantes e inversionistas del sector inmobiliario) se pueden averiguar claramente en las diferentes propuestas, planes y programas –desde los años sesenta en adelante–, en los cuales destaca el interés por convertir al centro histórico en un área donde se pueda atraer al turismo nacional y extranjero, “explotando” el patrimonio cultural de la ciudad de Puebla. En 1977 se inicia la primera fase con la delimitación del área y la declaratoria de Zona Monumental e Histórica de Puebla, que abarca 6.9 hectáreas con 391 manzanas, incluyendo la traza inicial de los españoles, los barrios y los fuertes de Loreto y Guadalupe. En 1987 un año después del desalojo de ambulantes y locatarios

¹⁶⁴ En el documento oficial del gobierno se hablaba de tres centros comerciales populares, bajo la idea de que no solo serían “simples” mercados, sino centros comerciales que incluían un mercado, dos tianguis y sobre todo, un centro comercial que ofreciera productos y servicios más allá de los que ofrece un mercado tradicional. No obstante, quedaron en “simples” *mercados populares* –tal y como los ambulantes siempre los denominaron–.

de la Victoria del centro histórico, éste fue declarado Patrimonio Cultural de la Humanidad por la UNESCO.

Sin embargo, después del desalojo de ambulantes y locatarios de La Victoria y del éxodo de habitantes del centro histórico hacia las periferias, en la siguiente década se advierte un vaciamiento de población¹⁶⁵; con datos para 1995 se observa que: “Mientras que en 1978 había más de 300,000 habitantes, la población ha descendido a menos de 70.000 habitantes. En especial los barrios del norte y del oriente, exhiben abandono y pobreza”. (Milián y Guenet, 2003, p. 34)

Los cambios esperados con la desconcentración comercial no llegaron, entre otras razones por los cambios de gobierno y la poca consistencia de los programas y planes de desarrollo institucionales¹⁶⁶, los pequeños cambios que muestran en realidad la visión triunfante de las élites fue la desaparición del mercado La Victoria y sus actividades aledañas.

Así que la ropa y comida típica, la herbolaria, las flores regionales, y todos los productos que representaban a nuestra cultura autóctona, desaparecieron de la ciudad vieja para dar lugar a una malísima recuperación (que desgraciadamente todavía hoy en día puede verse), en donde, al interior de la estructura *Art Nouveau* del mercado se hicieron pequeñas construcciones para albergar tiendas departamentales y restaurantes de las grandes cadenas comerciales, además de una escalera eléctrica que no llevaba a ninguna parte. (Patiño, s/f, p. 13)

Después de un impasse de 8 años, en el gobierno estatal de Manuel Bartlett Díaz (1993-1999), se logró plasmar en un programa de gobierno la visión de las élites empresariales, fundamentalmente del capital inmobiliario y del capital comercial que

¹⁶⁵ Paralelo a la insuficiencia institucional, en Puebla existen grandes debilidades y desarticulación entre los incentivos, promotores para el rescate del centro, sobre todo si consideramos los altos niveles de deterioro físico de los inmuebles, la elevada proporción de estos bajo el régimen de renta (80%), así como las precarias condiciones económicas de la mayoría de la población que lo habita. Esto explica en gran medida el tipo de intervenciones que se han venido realizando: los proyectos que se han hecho se destinan exclusivamente a funciones turísticas y a personas de ingresos medios y altos. (Milián y Guenet, 2003)

¹⁶⁶ Para el caso específico que nos ocupa, un hecho muy importante es la rivalidad no explícita entre los gobernadores Jiménez Morales (1981-1986) y Piña Olaya (1986-1992). Ya que “Mariano Piña Olaya minimizó la obra de su antecesor, no hizo obras complementarias, se negó a regular usos del suelo para el desarrollo de actividades comerciales y creó un clima de polarización y enfrentamiento entre los comerciantes. Su indisposición a respetar acuerdos entre el pequeño comercio y el ambulante (para usufructuar la más importante inversión realizada por el municipio en los últimos treinta años) parte de la ineptitud de esa larga trayectoria que tiene la entidad poblana cuando de autoritarismo se habla”. (Patiño, 2002, p. 170)

sustenta el Programa de Desarrollo Regional Angelopolis (PDRA)¹⁶⁷. Este programa se propone, fundamentalmente: promover en la ciudad capital proyectos detonadores que impulsen la modernización y la refuncionalización con el fin de que se incorpore de forma competitiva a los circuitos internacionales de capital (Cabrera, Tenorio y Lina, 2006)

EL PDRA incorpora, en una visión integradora, "... el periférico ecológico, la reserva territorial Quetzalcoatl-atlixcáyotl, el acueducto Nealtican, rellenos sanitarios, plantas de tratamiento de aguas residuales y para el centro histórico el Proyecto del Paseo del Río de San Francisco" (Cabrera y Tenorio, 2006, p. 8). Es el segundo y más consistente intento de elitización¹⁶⁸ del centro histórico con el fin de convertir a la ciudad en un referente turístico a escala internacional¹⁶⁹.

De la propuesta inicial destacan el proyecto Angelopolis y Paseo de Río San Francisco. El primero, se erige como uno de los centros comerciales tipo mall estadounidense, con las dos grandes empresas comerciales establecidas en México, Liverpool y el Palacio de Hierro como anclas; en 1994 el gobierno y los primeros inversionistas decidieron la localización del centro comercial en la unidad Atlixcáyotl, en un terreno, junto a la colonia la Concepción de la Cruz, que eran terrenos de cultivo. En ese momento ya se habían construido, el Hospital del Niño Poblano, el Colegio Andes y la Universidad Ibero Americana (Vázquez, 2007). Para el grupo de promotores convocados por el Despacho Sordo Madaleno (encargado del proyecto) representaba la oportunidad de crear un gran Mall fuera de la zona conurbada de la Ciudad de México y una buena oportunidad de inversión inmobiliaria. En este caso.

La participación gubernamental no se limitó a la dotación de infraestructura y servicios, como ha ocurrido en otros proyectos, sino que se involucró en la promoción de la zona y la atracción de inversionistas (a través de negociaciones, precios, tratos exclusivos e incentivos fiscales para la adquisición de terrenos), ejerciendo una función como agente promotor y catalizador de los capitales privados; estas acciones tuvieron un peso relevante en el crecimiento de dichas áreas. (Vázquez, 2007, p. 66)

¹⁶⁷ Por cierto, uno de los argumentos que levantó Manuel Bartlett Díaz fue el abandono de las calles del Centro Histórico después del desalojo de los ambulantes en 1986 (y la construcción paulatina de los mercados populares y de apoyo).

¹⁶⁸ Cabrera, *et al.* explican ampliamente que en lugar de gentrificación proponen hablar de elitización del Centro Histórico ya que es más acertado y pone en el centro a los actores sociales y la confrontación de al menos dos proyectos, el de las élites y el de los sectores populares.

¹⁶⁹ El primero fue, precisamente, la reordenación comercial del Centro Histórico, de la cual se habló más arriba.

El proyecto del Paseo del Río San Francisco puede verse como una continuación de los procesos de “rescate” del centro histórico iniciado en 1986 con el desalojo de los ambulantes y locatarios del mercado La Victoria. Al formar parte integral de un programa regional constituía un instrumento de planeación, no obstante, desde su concepción hasta su ejecución presentó una serie de problemas debido a su falta de vinculación con la sociedad y no considerar el entorno histórico y patrimonial¹⁷⁰.

El Proyecto del Paseo de Río San Francisco proponía la reestructuración de la zona que va desde el Puente de Ovando hasta los Fuertes¹⁷¹ Como acciones específicas se formulaba la instalación de hoteles de primer nivel, comercios, restaurantes, un museo de sitio, cines, galerías de arte y un centro de convenciones, todo ello con fundamento en el rescate del Río San Francisco y con el propósito de impulsar la economía del centro histórico y en particular de esta zona. En la instrumentación del programa se afectarían a algunos barrios indígenas y del casco español, entre los primeros estarían, El Alto, La Luz, Analco, Xanenetla y el Paseo Viejo de San Francisco con toda la zona fabril que se asentó en ese margen del río. Del lado poniente, es decir, del casco español, Los Zapos, el Parián y el Fraccionamiento San Francisco. (Cabrera y Tenorio, 2006)

Al informar a la sociedad los propósitos del programa hubo mucha inconformidad por parte de varios actores afectados, destacando, residentes y propietarios, el sector académico y el profesional¹⁷². A esta inconformidad se sumaron las contradicciones entre el gobierno estatal y el gobierno municipal, cuyos ejecutivos, que pertenecían a diferentes partidos políticos.

La inconformidad de la sociedad y las contradicciones entre el propio gobierno se entrelazaron con la fuerte crisis económica que se generó en México a raíz de los llamados errores de diciembre de 1994 y que incidió de manera extraordinaria en la

¹⁷⁰ “La falta de consideración de la sociedad constituyó un factor importante para la reducción de las dimensiones del proyecto, ya que otro factor convergente fue la crisis económica de 1994. El programa originalmente abarcaba 26 manzanas del centro histórico, y contenía proyectos magnos de hoteles de lujo, restaurantes, cines, la recuperación del cauce del río de San Francisco (embovedado en 1972 y en cuyo margen poniente se fundó la ciudad de Puebla) y fundamentalmente un centro de convenciones”. (Cabrera y Tenorio, 2006, p. 9)

¹⁷¹ Para lo cual se realiza una declaratoria de utilidad pública de 22.4 hectáreas, comprendiendo 27 manzanas del centro histórico de la ciudad, aprobada en el cabildo el día 18 de agosto de 1993. (Cabrera, 1994).

¹⁷² La inconformidad de varios actores generó críticas que junto con “(...) la restricción presupuestal y las dificultades financieras, el proyecto se limitó a una primera etapa de seis manzanas, entre los barrios de El Alto y Analco. En ese año, se presentó el proyecto del Centro de Convenciones del Arq. Sordo Madaleno, que tomaba como bases propuestas del plan de conservación y del INAH. El plan maestro, abarcó una superficie de 16 hectáreas y 52 inmuebles -66% adquiridos en compra-venta y 34% vía expropiación-“. (Cabrea Montiel, 2014, p. 7)

reducción del gasto público federal. Se configura así el entramado social, político y económico que obliga al gobierno estatal a reducir el área y las acciones propuestas en el proyecto del Paseo del Río San Francisco, así como a involucrar en su ejecución a empresas, especialistas locales y nacionales e incluso instituciones federales como el Instituto Nacional de Antropología e Historia y estatales como el Consejo del Centro Histórico con el afán de mediatizar y justificar la ejecución del proyecto. (Cabrera y Tenorio, 2006, p. 10)

Junto con el proceso de elitización del centro histórico y de la ciudad de Puebla en su conjunto con la aparición de nuevas centralidades, y la puesta en marcha del PDRA, se observa un crecimiento de plazas comerciales (de menor envergadura) y la instalación de grandes empresas minoristas, nacionales y extranjeras, con el fin de atender el consumo de los sectores sociales. Destacan entre éstas, las cadenas, Soriana y Chedraui, que son de capital nacional, así como Wal-Mart, Sam's y Aurrera, que son de capital extranjero. En efecto, a partir de la década de los noventa la ciudad de Puebla se llena de estas empresas en varias zonas y colonias.

Destacan algunas plazas comerciales que se construyen con el propósito de competir abiertamente con los mercados populares, municipales y de apoyo, como ya se vio más arriba. Sin embargo, es importante destacar que Chedraui, Soriana, Aurrera y Wal-Mart (en menor medida) se han expandido por toda la ciudad formando "sus" propias Plazas comerciales, independientemente o incluso lejanos de los mercados populares, de apoyo y municipales, para atender colonias y zonas muy pobladas.

4.3. LOS MERCADOS POPULARES Y EL PAPEL DE LAS UNIDADES ECONÓMICAS EN EL ÁREA METROPOLITANA DE PUEBLA

En este apartado se realiza una breve reconstrucción de los mercados populares, Miguel Hidalgo, Emiliano Zapata y José María Morelos, así como un análisis de las actividades económicas y laborales de los puestos o locales de los mercados populares. En la primera sección se presentan las características principales de los mercados populares desde su origen hasta la pandemia del COVID-19 en 2020; en la segunda sección se presenta la metodología utilizada para construir los datos a partir de entrevistas a profundidad y de una encuesta a locatarios del mercado Morelos. En las secciones, tercera y cuarta se presenta el análisis correspondiente a partir del modelo de organización social del trabajo y de la relación con el capital comercial.

4.3.1 Los mercados populares de la ciudad de Puebla

-Mercado Miguel Hidalgo

El mercado Hidalgo se encuentra al norte de la ciudad de Puebla, entre el Boulevard Norte y el Boulevard Héroes de Nacozari, a una distancia de 1.3 kilómetros (km.) de la Central de Autobuses de Puebla (CAPU) y a 2.9 km. de la Central de Abastos; ubicándose en un punto medio de ambas centrales. (Figura 2)

Figura 1: Mercado Miguel Hidalgo



Foto aérea del Mercado Miguel Hidalgo, enero de 2022.

Fuente: Archivo personal

Por su posición en la zona norponiente, el mercado Miguel Hidalgo fue desde el inicio motivo de disputa por parte de los ambulantes agrupados en la UPVA 28 de octubre y de los locatarios del mercado La Victoria, estos últimos también solicitaron establecerse en ese mercado, incluso proponían que se llamara La Victoria. En el Mercado Hidalgo se establecieron ambulantes que casi en su totalidad pertenecían (y siguen perteneciendo) a los núcleos más importantes de la UPVA 28 de octubre, y es el más grande de los llamados, desde el principio por los comerciantes, mercados populares.

Inicialmente el mercado empezó a funcionar con una nave, la de Flores y medio mayoreo. Después de unos años se construyó el sector Detalle, que actualmente es uno de los sectores más grandes del mercado. Por último, el sector Verduras y Mayoreo Norte fue construido en el año de 1990 en el predio aledaño llamado “Xalpatlaco” de San Felipe Hueyotlipan, que se encontraba al norte de los terrenos del mercado, fue comprado al municipio de Puebla y protocolizada la compraventa en el gobierno estatal de Melquiades Morales.¹⁷³

El mercado está conformado por tres naves o sectores –sector1: Detalle, sector 2: Flores y Medio Mayoreo, y sector 3: Verduras y Mayoreo Norte– y dos rodamientos: el central y el lateral; un estacionamiento, dos zonas de carga y descarga; y oficinas y capillas por cada sector.

A mediados de la primera década de este siglo la nave del sector Detalle contaba con 512 locales de 9 m² cada uno repartidos en los siguientes giros: comida, pescaderías, pollerías y viseras. La nave del sector Flores y medio mayoreo tenía 520 locales de 9 m², repartidos en los giros siguientes: flores, comida, carnicerías, pescaderías, pollerías y viseras, jarciaría, chile seco, cremerías, abarrotos, tortillerías, carbón, otros. El sector 3 Verduras y mayoreo disponía de 286 locales, en esta nave la demanda es igual en la mayoría de los giros, ya que hay el mismo número de locales por giro. Adicionalmente, se encuentran los rodamientos que en otras palabras es el tianguis del mercado. Son dos, el central que cuenta con 132 locales, ubicado entre las naves del sector Detalle y el sector Flores donde se comercializa ropa y calzado, discos y electrodomésticos; y el lateral, que se encuentra al lado del sector Verduras y Mayoreo Norte (Soto y Zamorano, 2007).

Una de las ventajas de este mercado es que se permite la entrada a los productores directos, la venta al mayoreo, con lo cual se abastecen los propios locales, pero también ofrecen directo al consumidor. Actualmente, se les permite la entrada a los que son pequeños productores directos (los propios) para que vendan al consumidor directamente. Es una práctica de solidaridad con los pequeños productores.

Se puede observar que en cada uno de los tres sectores algunos de los giros se repiten, por lo cual se percibe una desorganización, esto se debe a que el reparto de los

¹⁷³ Fue en el año 2002 cuando quedó protocolizada el Acta de Asamblea que contiene la constitución de la Sociedad de Solidaridad Social denominada Unión Popular de Vendedores y Ambulantes “28 de octubre”; derivado de lo anterior, tanto el “Sector Verduras” como el “Sector Mayoreo Norte”, protocolizaron su Acta Constitutiva respectiva ante la fe de Notario Público. (Gobierno del Estado de Puebla, 2002).

locales por giro no fue en forma planificada, sino que fueron creándose conforme llegaban y se ocupaban por los comerciantes. Como el local es propiedad del locatario “le da” el derecho de vender lo que él decida, aunque se encuentre en un sector diferente.

Un aspecto muy importante es el proceso de ambulante alrededor del mercado en las banquetas e incluso en los rodamientos, en los cuales no solo se han establecido comerciantes ambulantes “nuevos”, sino los mismos locatarios fijos se han expandido hacia esos lugares (Administrador, comunicación personal, 22 agosto del 2022). Se calcula que aproximadamente 2,000 personas trabajan en las actividades comerciales que se genera en el mercado (con locales fijos, semifijos y ambulantes) (T. Sarabia, comunicación personal, 3 de octubre 2022).

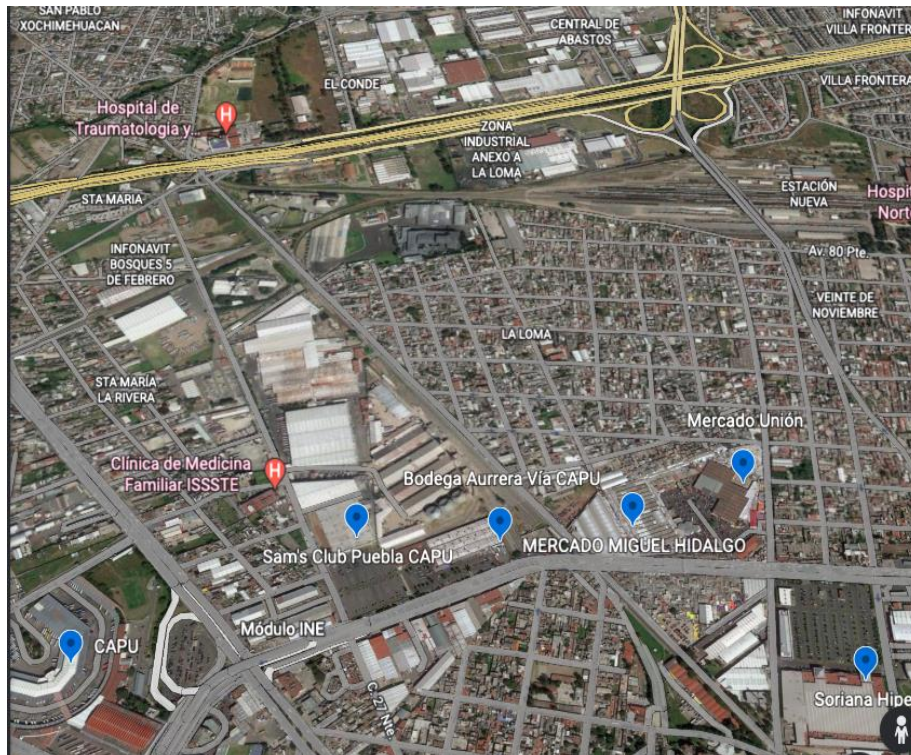
La instalación del Mercado Hidalgo, de la Central de Autobuses de Puebla (CAPU) y la Central de Abasto durante el segundo lustro de la década de los ochenta, transformaron el paisaje urbano de la zona norponiente de la ciudad y se convirtieron en focos de atracción en los años subsiguientes. Junto con el proceso de urbanización y crecimiento de la ciudad se fueron poblando las colonias de los alrededores del mercado y de la CAPU, fundamentalmente con población de sectores populares. Los habitantes de estas colonias provienen del centro de la ciudad (algunos eran ambulantes), del campo, y otros eran los propios comerciantes que se fueron asentando en el mercado a lo largo del segundo lustro de la década de los ochenta y durante la década de los noventa.

Desde el momento de la descentralización, en la década de los ochenta, y su establecimiento en el norte de la ciudad se perfila su vocación de atención a las colonias aledañas, aunque también acuden personas de otras partes de la ciudad, cumpliendo con el objetivo del Programa de Descentralización de evitar que la gente acuda al centro histórico para abastecerse de alimentos.

Ahora bien, en lo referente a la competencia de las tiendas minoristas, se puede ver en la figura 3, que cerca del mercado Hidalgo, a menos de 500 metros, se establecieron (posteriormente a la consolidación del mercado) una tienda Soriana Hiper, una Bodega Aurrera vía CAPU y el Sam’s Club Puebla CAPU, todas sobre el Boulevard Norte, que es la vía por la cual circulan varias rutas de autobuses, ya que más adelante del Sam’s con rumbo al poniente, se encuentra la CAPU. La instalación de estas grandes tiendas minoristas era con el propósito de mermar y si era posible desaparecer el mercado Hidalgo, sin embargo, no pudieron ni han podido disminuir sus ventas, entre otras razones

por la misma variedad de productos que se encuentra en el mercado, y desde luego por el precio y calidad (Administrador, comunicación personal, 22 agosto 2022)

Figura 2: Mercado Miguel Hidalgo y su competencia



Fuente: Google Map, octubre de 2022.

Cabe señalar que de los tres mercados populares el Hidalgo, es el que se encuentra más cerca de la Central de Abastos, la cual se ubica al norte pasando la autopista Puebla-México. Esto significa una reducción en los costos del flete correspondiente al traslado de las mercancías, lo que le da cierta ventaja en términos de precio de los productos en venta del sector frutas, verduras, legumbres y flores.

-Mercado Emiliano Zapata

Se encuentra en el sur de la ciudad, en la colonia Bugambilias, entre las calles prolongación de la 2 sur (también llamada Bugambilias) al oriente del mercado; Ébano al sur; Alhelí al poniente; y Huele de Noche al norte del mercado. El área total del mercado es de 14,874m² (Figura 4).

Cuando se programó en el año de 1986, su ubicación se encontraba en una zona sin pavimentar y de baja densidad poblacional (se calculaba atender una población de 187

mil habitantes), las vialidades primarias cercanas son la 16 de septiembre, el boulevard Valsequillo y la prolongación de la 14 sur, el equipamiento urbano más próximo era la Laguna de San Baltazar. El uso del suelo en la zona era fundamentalmente habitacional, con sectores de vivienda de alto y medio ingreso; no obstante, en 1990, los terrenos vacíos se calculaban en un 50 por ciento y un 30 por ciento de los locales se encontraban sin construir. El número de instalaciones comerciales del sector privado, en las inmediaciones del mercado, era tan solo de catorce pequeños comercios, destacando 2 farmacias, vidriería, materiales de construcción, pinturas, refaccionaria, depósito de cervezas, consultorio dental, sala de belleza, mecánico de autos. (Milián, 1993)

Figura 3: Mercado Zapata



Foto aérea del Mercado Zapata, enero de 2022.
Fuente: Archivo personal.

En el transcurso del tiempo se construyó la totalidad de los locales del mercado. La estructura inicial no ha sufrido cambios de importancia (según refieren los administradores del mercado), siendo los principales sectores el de verduras, legumbres y frutas en el centro del mercado. En el lado sur del mercado (colindando con la calle

ébanos), en una plataforma más elevada, se encuentran los locales de venta de carnes y pescaderías, con dirección hacia el poniente, continúan las cocinas, locales de abarrotes, locales de ropa y tortillerías. En el lado norte, se encuentran, predominantemente, locales dedicados a la venta de ropa, bisutería, mercería y regalos, también se encuentran tiendas de abarrotes. En la parte posterior se encuentra lo que denominan la Exvictoria ocupada principalmente por los locatarios de La Victoria del centro histórico. Los locales de esta nave son los que habían venido disminuyendo sus ventas, incluso antes de la pandemia, incluso, se notan varios locales cerrados.

Actualmente, los estacionamientos de la parte posterior en la calle Alhelí, el estacionamiento más amplio de la calle Huele de Noche y el estacionamiento de la calle Bugambilias, frente al mercado, están ocupados, sobre todo el fin de semana y en las fiestas patronales, por ambulantes. No obstante, los administradores señalan que “la invasión de ambulantes” en la calle 2 sur (Bugambilias) es el problema principal que impide, sobre todo en los fines de semana, tanto el libre tránsito de vehículos, como el acceso al propio mercado. A este problema se agrega el de la infraestructura: principalmente, drenaje, agua e instalaciones eléctricas –problema compartido con los mercados populares y de apoyo-. Sin embargo, para atender estos problemas se requiere de un monto presupuestal muy elevado y el ayuntamiento, se dice, no cuenta con esos recursos.

Se debe subrayar que el problema de inseguridad en este mercado es principalmente por el consumo de drogas y no por el tráfico de éstas, ya que algunas personas que “pertenecen” al mercado como son los franeleros y los veladores consumen drogas y generan molestias a los comerciantes e incluso a los administradores. Esta situación se ha controlado en los últimos meses a través del diálogo, exhortación y apoyo a los implicados (administradores, comunicación personal, 22 de agosto de 2022).

Durante la pandemia de COVID-19 la actividad de compraventa se redujo considerablemente, los administradores calculan que alrededor del 50 por ciento. Para recuperar la afluencia de la clientela han aplicado varias estrategias, dentro de las que destacan las Jornadas de atención bucal, exámenes de la vista y cortes de pelo para la clientela del mercado de forma gratuita, que fueron bien recibidas e incidieron en la recuperación de la actividad comercial y el regreso de los consumidores. En este caso programaron la entrada por la calle Alhelí, es decir, por la parte posterior a la entrada principal. (administrador, comunicación personal, 22 de agosto de 2022)

En el mercado Zapata se pueden identificar dos diferencias respecto al mercado Hidalgo, por un lado, mientras que en el mercado Hidalgo la clientela es, fundamentalmente, de las colonias populares, en el Zapata, la afluencia de consumidores es, principalmente, de clase media. Por otro lado, en el mercado Hidalgo es hegemónica la UPVA 28 de octubre, en el Zapata, esta organización convive con otras organizaciones ya que solamente alrededor de un tercio del total de comerciantes pertenecen a la 28 de octubre (T. Sarabia, comunicación personal, 4 de octubre de 2022). Tienen presencia las siguientes organizaciones: Victoria, 28 de octubre y 10 de abril, esta última también tiene comerciantes ambulantes al frente del mercado.

La construcción de Plaza Cristal en boulevard Camacho (Valsequillo) y 16 de septiembre fue con el propósito de mermar la clientela del mercado Zapata (Simitrio, comunicación personal, 22 de agosto del 2022). En este caso se puede decir, a manera de evaluación, que la tienda Chedraui que se encuentra en esta Plaza no ha incidido en las ventas del mercado Zapata, fundamentalmente, por la lejanía ya que se encuentra a más de 2300 metros de distancia lineal. Vale decir, no compiten por consumidores ya que la clientela de cada uno pertenece a diferentes colonias.

También se encuentra un Aurrera a dos cuadras al sur, sobre la prolongación de la 2 sur (Bugambilias) Figura 4. Sin embargo, al parecer la clientela se mantiene, es decir, el mercado Zapata mantiene su competitividad con base en precios y calidad, sobre todo, en frutas, legumbres y verduras, que son abastecidas desde la Central de Abasto, y también en la venta de carnes rojas y pescados, cocinas, abarrotes, y por temporadas, sobresale la venta de ropa y papelería.

-Mercado José María Morelos

Se ubica en la parte nororiente de la ciudad en la colonia 10 de mayo, entre las calles 20 oriente (prolongación del Boulevard Xonaca), las calles Carril de la Rosa y 42 norte, número 42000, cubre una superficie de 22,401m². En su parte posterior esta la calle 46 norte, la cual fue invadida por los mismos comerciantes recién ubicados, por lo cual el Ayuntamiento entregó áreas verdes, que se encuentran entre la 46 y la 48 norte, para que se ubicaran y desalojaran las calles; no obstante, continuaron con los puestos en la calle. Otra parte del mercado Morelos se encuentra, al sur de la estructura principal, enfrente del Tianguis 1; se llama La Victoria en honor al mercado La Victoria del centro histórico, ya que la mayoría de los locatarios provienen de ese mercado. El centro

comercial programado para este mercado es el Campanario, que al ser entregado a propietarios privados fracasó rotundamente. (Figura 5)

Precisamente las áreas verdes de entre las calles 46 y 48 norte, con el paso del tiempo, fueron ocupadas por comerciantes, de tal forma que se constituyó el Tianguis 2.

La estructura y organización de los diferentes giros en el mercado Morelos es como sigue: En Tianguis 1 se encuentran los locales de venta de frutas, legumbres y verduras, abarrotes principalmente. En Tianguis 2, lo fuerte son las carnicerías, florerías, abarrotes y zapaterías. En la Victoria son las marisquerías, los trajes típicos, herbolarias, artesanías y fondas; y en el Jorge Murad se encuentran locales de ropa, zapatos, trajes típicos, cocinas. No obstante, a simple vista se observa una desorganización en los sectores, ya que no se respetan los giros correspondientes, ahora se dedican a lo que se les hace más redituable, sin que sea del giro correspondiente a su sector. Actualmente son aproximadamente un total de 2000 comerciantes. (Administrador, comunicación personal, 22 de agosto 2022).

Figura 5: Mercado José María Morelos

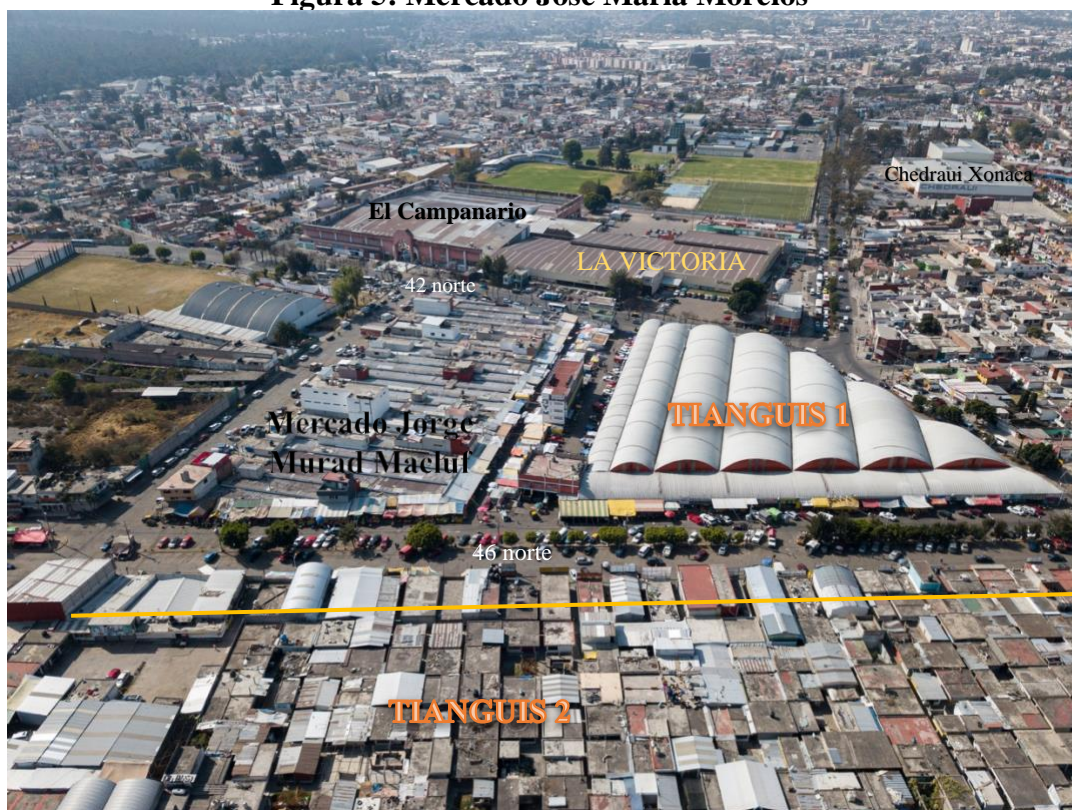


Foto aérea del mercado Morelos, enero de 2022.

Fuente Archivo personal.

Durante la pandemia la actividad comercial se vio impactada por más de un año, las ventas disminuyeron en aproximadamente un 50 por ciento. El problema más importante fue el descenso de la clientela, generando problemas de demanda, algunos locatarios cerraron por falta de ventas, en otros casos por falta de financiamiento, también por la edad o, aunque los menos, porque murieron. Para recuperar la clientela se realizaron algunas actividades, tales como promoción en redes sociales de los mercados y productos (caso chiles en nogada, piñatas, etc.) el perifoneo en las calles con el objetivo de informar y atraer consumidores (Administrador, comunicación personal, 22 de agosto de 2022)

No hay problemas de movilidad, hay bastantes cajones en los estacionamientos. Los problemas actuales más importantes del mercado (según los administradores, actual y anterior) son: la infraestructura y la inseguridad. En el caso de la primera, destacan los problemas de drenaje y de agua, los cuales corresponden al ayuntamiento. Pero hay escasez de recursos. El proyecto ejecutivo inicial si contempló la tubería y llaves de abastecimiento para los locales, no obstante, el crecimiento del mercado y el tiempo han debilitado tanto la tubería del drenaje como del agua y se requiere una restauración a fondo y de un presupuesto considerable, que el ayuntamiento no está en posibilidad de aportar.

Con relación a la inseguridad la información de los administradores, así como las respuestas de la encuesta (que se verán más adelante), apuntan a ser el problema mas importante que afecta al mercado, incluso antes de la pandemia del COVID-19 que impacta en el año 2020 ya se notaba una reducción considerable de clientes, por el miedo y la desconfianza de asistir a dicho mercado. Es en este mercado, donde se puede percibir claramente que los comerciantes y por ende el consumidor son víctimas de la delincuencia organizada, incluso con anuencia de las autoridades.

4.3.2 Metodología para el análisis de las unidades económicas de los mercados populares

Un primer aspecto que hay que subrayar es que después del análisis realizado sobre cada uno de los 3 mercados populares, ahora se transitará a un estudio de los locales o puestos, que en principio los denominaremos *unidad económica*, implica un cambio hacia un análisis micro, después de haber indagado en los ámbitos macro (economía

global y economía nacional) y meso (área metropolitana de Puebla y mercados populares).

Un segundo aspecto para tomar en cuenta es que los comerciantes de los mercados populares cuentan con un local fijo, en este sentido tienen una diferencia con los ambulantes¹⁷⁴ que son comerciantes en la calle, sin un local. Contar con un local fijo en el mercado es una de las características que los diferencia no solo de los ambulantes, sino también de los comerciantes que lo hacen desde su casa, o de los comerciantes de tianguis que se establecen periódicamente en un lugar (regularmente en una plaza), aun cuando todas son actividades de la economía popular que, en su mayoría, se sostienen con el trabajo familiar.

El hecho de que cuenten con un local en un mercado popular significa que la actividad laboral se puede distinguir o diferenciar de las actividades familiares de la unidad doméstica, luego entonces, el modelo de *unidad doméstica* planteada en el marco teórico –en el cual se anotaba que no había una distinción entre la unidad económica con la unidad familiar donde se da la reproducción de la vida– no aplica exactamente, o no es aplicable en la totalidad de su significado al análisis de la actividad económica de los puestos o locales comerciales bajo análisis, sobre todo, porque hay una separación espacial bien definida entre las dos actividades referidas. No obstante, como más adelante se verá cumple con otras características de lo que hemos definido como actividad de la economía popular.

Así, la *unidad económica familiar*¹⁷⁵ –en este trabajo, este concepto enfatiza el hecho de que la unidad de análisis esta separada de la casa donde habita la familia, pero se sostiene primordialmente con trabajo familiar– de los mercados populares, vale decir de la economía popular en el ámbito comercial, está en el rango de las microempresas o micronegocios con menos de 5 trabajadores, y es una de las razones para ser considerada como actividad económica que se sustenta con el trabajo de los trabajadores. El análisis que se hará en seguida nos revelará si cumple o no con otras de las características de las unidades económicas de la economía popular.

¹⁷⁴ Esta diferencia, debería recordarles cuando fueron ambulantes en el centro histórico. Sin embargo, ahora ya juegan otro rol, el de locatarios, y como tales se manifiestan por “regular” el trabajo de los ambulantes.

¹⁷⁵ Término usado por Chayanov (1975) para referirse a las unidades económicas de subsistencia que dependen del trabajo familiar.

Para explicar el funcionamiento de la economía popular se debe empezar por reconocer que es un trabajo familiar, es decir, donde concurren varios integrantes de la familia extendida – conformada por padres, hijos, abuelos, tíos, primos, yernos, cuñados, etc., con vínculo sanguíneo (los primeros) y con vínculo de derecho (los últimos)–. Que viven en un mismo espacio y aportan al sostenimiento económico y emocional de la familia.

Una buena parte de las actividades de la economía popular se realizan en la unidad doméstica, no obstante, existen otras que se realizan fuera de esa unidad. Algunas actividades como es el comercio en los mercados populares la unidad económica es diferente a la unidad doméstica familiar, se encuentran separadas espacialmente. Sin embargo, desde el punto de vista del trabajo desplegado –ya sea en la unidad doméstica (las tienditas, los talleres familiares de maquila) o en la unidad económica separada (local, tianguis, comercio ambulante)– se lleva a cabo, principalmente, por los integrantes de la familia.

Los medios de producción, sea que hayan requerido pequeños o medianos desembolsos en recursos económicos, pertenecen a la familia, y los “administra” el jefe de familia, sea hombre o sea mujer. Por ello, los ingresos netos, después de sufragar los gastos, pasan a formar parte del fondo de trabajo familiar.

Otra de las características del trabajo familiar en la economía popular, es que no existe la figura del salario como tal, como en la empresa capitalista, en sus relaciones laborales existen remuneraciones monetarias que no tienen un monto fijo (ya que dependen de los montos de ingreso obtenido durante un periodo determinado, sea una semana o sea un mes) tampoco existe una relación contractual. Recordemos que para que exista una relación capitalista debe existir una relación salarial, no basta o no es suficiente con que exista un excedente económico percibido como ganancia¹⁷⁶.

El ingreso nominal se puede calcular en una aproximación general restándole a las ventas totales (VT) los gastos totales (GT). Los gastos incluyen: compra de productos, pago de luz, pago de impuestos (predial), remuneraciones monetarias (no salariales). Si

¹⁷⁶ De hecho, en las formaciones sociales precapitalistas, esclavistas o feudales, los comerciantes obtienen una ganancia (el precio de venta menos el precio de compra) igual que en la sociedad capitalista. Una de las diferencias con el capitalismo es, precisamente, que en éste se produce, esencialmente para la venta con trabajo asalariado, en tanto en aquellos lo que se comercia es el excedente y en su mayoría para la venta fuera de las comunidades o poblaciones, ya que la producción para el consumo se realiza, primordialmente, con mano de obra esclava o con trabajo de la servidumbre.

VT > GT entonces el ingreso es positivo, existe un excedente económico que puede solventar los otros gastos de la familia, casa, alimentación, vestido, etc.

Para la construcción de datos sobre el tipo de actividades que se realizan en torno al local comercial que se convierte en la unidad de análisis, se aplicaron entrevistas abiertas y a profundidad con líderes de la UPVA 28 de octubre y con administradores de los mercados populares y una encuesta¹⁷⁷ que se aplicó a locatarios del mercado Morelos¹⁷⁸. El cuestionario para la encuesta consta de 34 reactivos referidos a la edad, grado de estudio, personal ocupado, relación de parentesco entre los trabajadores, lugar de compra de las mercancías, montos de compra y venta, etc. (Ver Anexo 1). Con la información obtenida en la aplicación de la encuesta construimos los datos para el análisis del papel que juegan las unidades económicas, que se presentan en gráficas.

La propuesta fundamental para realizar el análisis de las actividades de la unidad económica es la del modelo de organización social del trabajo –el cual se aborda desde el número de personas que trabajan, la división del trabajo al interior de la unidad económica familiar, la relación de parentesco entre los trabajadores– y la relación que establece con el capital comercial.

4.3.3 El modelo de organización social del trabajo de la unidad económica familiar y la reciprocidad

El abordaje sobre el modelo *de organización social del trabajo* se hace a partir de la información correspondiente al trabajo realizado en torno a la compraventa en los locales fijos de los mercados populares –específicamente se centra en: propiedad del negocio, quien empezó el negocio, el número de trabajadores, relaciones entre trabajadores, la división del trabajo, remuneraciones salariales– y a las relaciones que se establecen en la unidad familiar –para identificar si son relaciones de reciprocidad o relaciones salariales como en las empresas capitalistas–.

Más de la mitad de los locatarios adquirieron los locales desde los inicios de los mercados a fines de los ochenta y durante la década de los noventa; 22 entrevistados, casi el 50 por ciento, detentan su local desde hace más de 30 años, otros 7 locatarios, 15 por

¹⁷⁷ Se encuentra en el anexo 1.

¹⁷⁸ Contrariamente a lo esperado en los mercados Hidalgo y Zapata no se pudo aplicar la encuesta debido a la negativa por parte del Consejo General de Representantes arguyendo que era información personal sensible.

ciento, tiene entre 15 y 30 años con su local y 12 locatarios, el 27 por ciento, tienen entre 5 y 15 años con su negocio. (Gráfica 4.4)

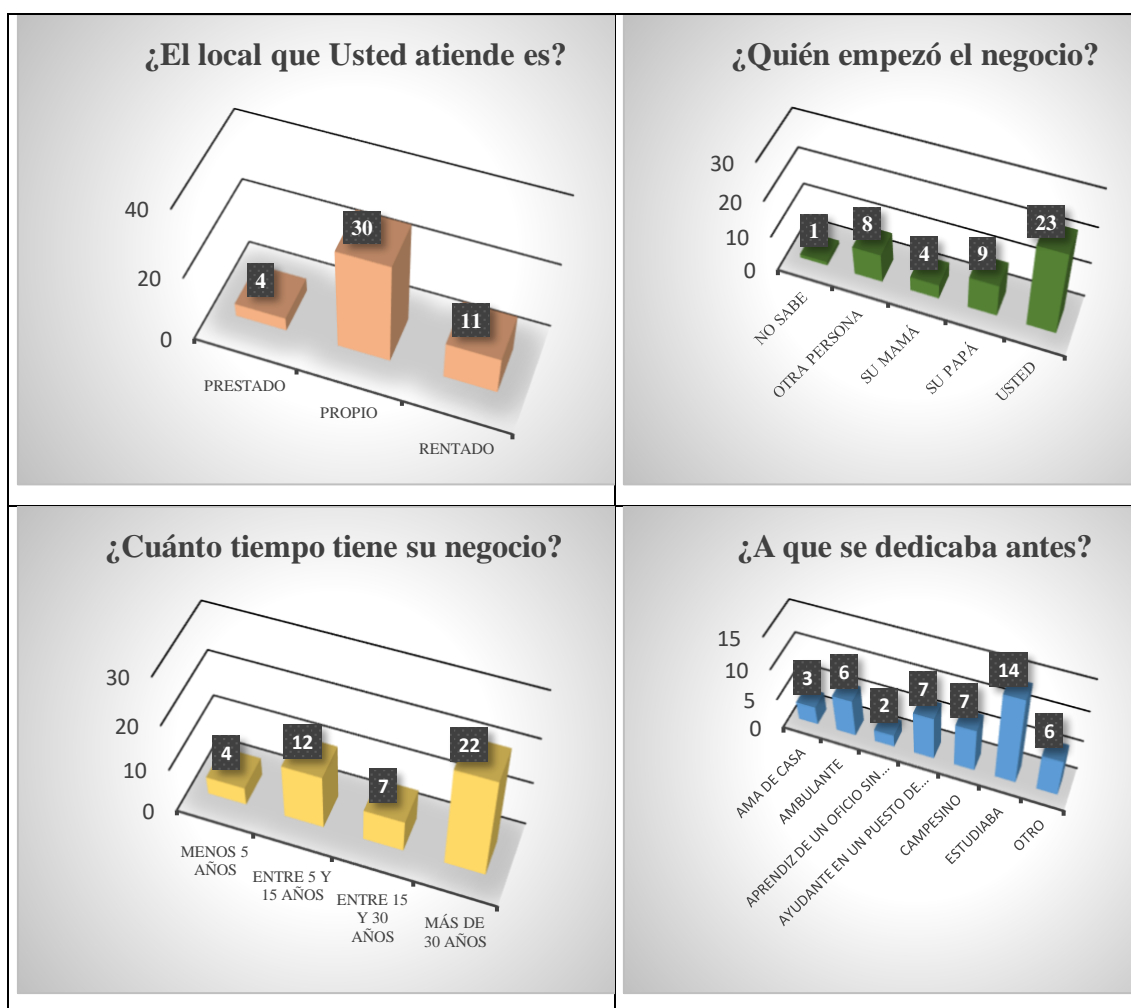
El 67 por ciento de los locales, 30 entrevistados, son propios y solo el 24 por ciento, 11 locales, son rentados. Estos datos se complementan con el hecho de que poco más del 50 por ciento de los entrevistados (23) dijeron haber sido los iniciadores del negocio: 9 locatarios, el 20 por ciento contestaron que su papá, 4 entrevistados, el 9 por ciento, contestaron que su mamá y 8 locatarios, el 18 por ciento, dijeron que otra persona. (Gráfica 4.2)

Ante la pregunta sobre a que se dedicaba antes de ser comerciante con local en el mercado popular, 14 (31 por ciento) respondieron que fueron estudiantes, 7 (16 por ciento) contestaron que campesinos y la misma cantidad respondió que ayudantes en un puesto de comercio; 6 (13 por ciento) fueron ambulantes. Esta información es muy interesante para responder a la pregunta de si los empleados en la economía popular, en este caso en el comercio popular, provienen del campo o ya son habitantes de la ciudad¹⁷⁹, todo apunta a que la mayoría son de la ciudad, pues el 84 por ciento, 38 entrevistados, nacieron en la ciudad, solamente 16 por ciento, 7 entrevistados, nacieron en otro municipio.

Con la información anterior se constata que el fenómeno del comercio popular no es por causa, o no está sustentado en personas que provienen del campo o (incluso) de otros municipios. El comercio popular es un fenómeno totalmente urbano, causado por la incapacidad de la industria y los servicios formales, de la economía capitalista de dar empleo a la población de la ciudad.

¹⁷⁹ Esta pregunta tiene que ver con el debate, tanto de la marginalidad como de la informalidad, que tiene que ver con el origen de los ambulantes y comerciantes, pues tanto los teóricos de la marginalidad como los de la informalidad suponen que están fuera del sector formal (capitalista) y una de las razones es que provienen del campo, provienen de fuera del mismo sector capitalista dinámico. En este sentido, es más adecuado hablar de exclusión en lugar de marginalización.

Gráfica núm. 4.2: Propiedad, antigüedad y antecedentes de las unidades económicas



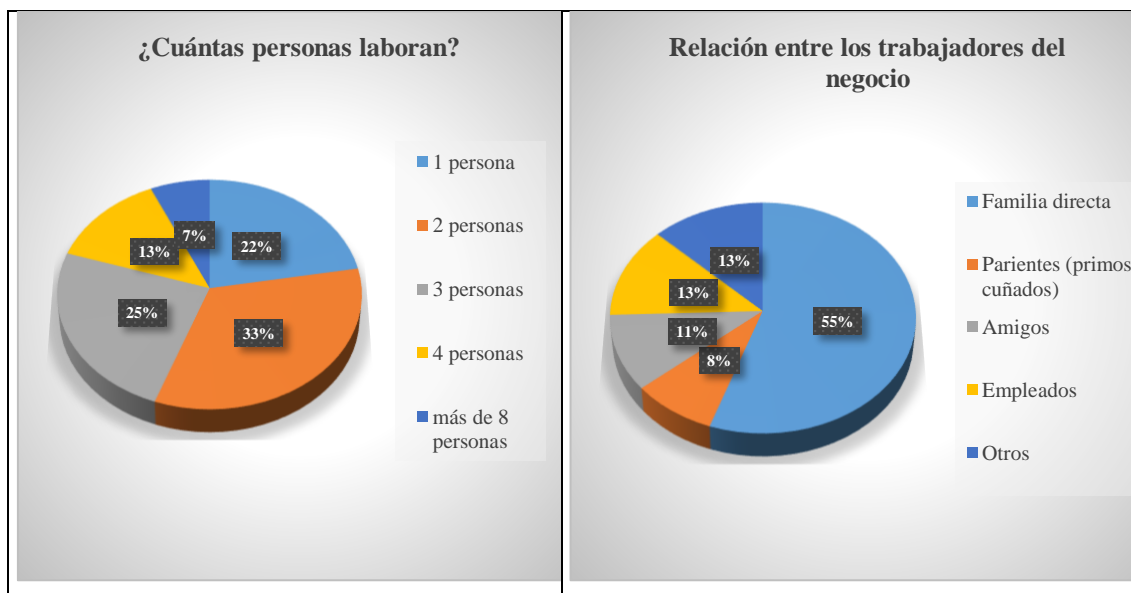
Fuente: Encuesta aplicada a locatarios del Mercado Morelos.

Por el número de trabajadores que atienden el negocio este debe ser considerado como un micronegocio ya que el 93 por ciento de los locales cuenta con 1 y hasta 4 trabajadores, que se distribuyen de la siguiente manera: con un trabajador el 22 por ciento; con 2 trabajadores el 33 por ciento, con 3 trabajadores el 25 por ciento y con 4 trabajadores el 13 por ciento; solamente el 7 por ciento de los locales ocupan 8 y más trabajadores. (Gráfica 4.3). Más del 60 por ciento de los trabajadores son familiares y parientes y la mayoría de éstos no recibe un salario fijo.

La división del trabajo que se da en las labores para la compra-venta de mercancías es incipiente y se da, en parte, en función del género ya que en las actividades de carga y descarga de las mercancías se ocupan fundamentalmente los hombres, el esposo, el hijo o el pariente, y en las actividades de venta fundamentalmente las mujeres; resaltando que el cobro y las cuentas de los productos vendidos se realiza por el jefe (hombre o mujer)

quien lleva también las labores de mando. Se pudo detectar esta incipiente división del trabajo, ya que la mayoría de los trabajadores realizan las actividades de recibir, ordenar y vender las mercancías.

Gráfica núm. 4.3: Número de trabajadores y su relación en las unidades económicas



Fuente: Encuesta aplicada a locatarios del Mercado Morelos.

Sobresale, que las relaciones entre los trabajadores son de reciprocidad, ya que el jefe de familia (hombre o mujer) es el que lleva las cuentas del negocio y por lo tanto de las compras a realizar y recoge todo el dinero de las ventas. En la mayoría de las unidades familiares, donde los trabajadores pertenecen a la familia extendida e incluye un trabajador adicional como amigo, conocido, del mismo barrio, no se encontraron relaciones salariales, no hay salarios fijos determinados, aunque si hay remuneraciones monetarias. El monto monetario, la remuneración que no es fija, ni mucho menos existe un contrato, está en función del ingreso (o ganancia bruta) definido como ventas menos gastos totales, y se determina expost; así, entre mayores sean las ventas, más elevada será la remuneración, que en definitiva es precaria porque además de carecer de un contrato, no cuenta con seguro ni mucho menos otras prestaciones, si acaso llega a alcanzar el salario mínimo. No obstante, hay préstamos para la adquisición de bienes, como muebles o incluso para la construcción de cuartos adicionales independientes en la unidad habitacional para la estancia del hijo que se va a casar; en el mejor de los casos para la adquisición de un terreno e incluso para la renta de un departamento, esto en función de las condiciones económicas de la familia. (Locataria 2, comunicación personal, 23 de septiembre de 2022)

Así, la decisión del lugar donde vivir depende de las condiciones económicas, de la edad y la costumbre social. Entre más joven, menor será la exigencia para que la nueva pareja viva separada, en este caso del varón ya que la esposa va a formar parte de la familia del esposo.

Un aspecto importante que hay que destacar son las relaciones que se establecen entre unidades económicas. Ya que éstas son de competencia¹⁸⁰, las unidades económicas realizan muchas actividades al interior del mercado que son de cooperación, tales como la compra de agua, la vigilancia del mercado, la publicidad de los productos del mercado, el pago de eventos para atraer clientela, el lavado de los pasillos del mercado (que a raíz de la pandemia se hicieron frecuentes). Asimismo, las unidades económicas que se dedican al mismo giro, por ejemplo, la venta de frutas, lo hacen en una competencia directa, incluso, estando una junto a la otra; aquí su lema es que “el sol sale para todos”. (Administradores, comunicación personal, 22 de agosto de 202). El término utilizado para explicar esta actitud aparentemente contradictoria entre las unidades que se dedican al mismo giro que por definición se encuentran en competencia es el de coopectencia, que incluye en la misma palabra las dos acciones que desde el punto de vista del capital se contradicen.

4.3.4 Análisis de la unidad económica: Su relación con el capital comercial

La relación que el comerciante en local fijo, el locatario, tiene con el proveedor de las mercancías –representante directo del capital comercial– es una relación de subordinación. Ya se ha visto que, en general, el trabajo realizado en las actividades de la economía popular no solo están inmersas en lo que es el sistema capitalista, sino que el trabajo está subordinado, de varias formas, al capital, y, en el caso del trabajo desplegado en las actividades de venta de productos, sobre todo el que vende productos directamente al consumidor, es evidente que están realizando una actividad que ayuda a la venta y consumo de las mercancías, en otras palabras, a la realización de las mercancías y, por ende, a la realización de plusvalía –esta característica se extiende a los ambulantes con un lugar en la calle, a los que comercian desde su casa (ya sea de forma directa o por catálogo) y a los que en las esquinas venden diferentes productos– que finalmente se apropia la gran empresa comercializadora, que en el caso del comerciante del mercado

¹⁸⁰ Tomamos este término de la economía que se refiere a las relaciones de cooperación y de competencia que se establecen entre empresas, cooperación para compartir recursos y generar valor, mismo que se apropian en un ámbito de competencia.

popular, el locatario, son, en su mayoría, los grandes bodegueros de la Central de Abastos y los mayoristas independientes.

La pregunta es ¿de dónde viene (o sale) la ganancia del capital comercial de los bodegueros o de los mayoristas independientes? Sin entrar al debate que concierne a la creación del valor de las mercancías, la plusvalía y/o la ganancia, se puede estar de acuerdo que del trabajo realizado/desplegado en todo el proceso de circulación de las mercancías¹⁸¹ y como señaló Marx de la parte alícuota de plusvalía que le corresponde al capital comercial considerado como una parte del capital social requerido para la producción y realización de las mercancías. Así, el comerciante que más capital invierte obtiene un mayor monto de ganancia, aun cuando obtenga una misma tasa de ganancia¹⁸².

Los grados de acaparamiento de los grandes comerciantes (los bodegueros) de la Central de Abastos se han podido debilitar por la construcción de bodegas cercanas a la Central de Abastos y juegan como competencia de éstas, y cotizan en montos elevados, tanto en ventas como en rentas, debido a las altas ganancias que se obtienen en sus papeles de almacenamiento e intermediarismo. Las rentas mensuales de una bodega a una distancia de 2 kilómetros de la Central de Abastos van de 16 mil pesos hasta 66 mil pesos, y la venta desde 1.8 millones de pesos de 90 m² construidos hasta 18.8 millones de pesos con un área construida de 1625 m².

Los resultados de la encuesta nos indican que casi el 50 por ciento de los comerciantes en pequeño de los mercados populares compra sus productos en la Central de Abastos, un 16 por ciento con mayoristas independientes, el 20 por ciento con el productor directo y solamente el 4 por ciento produce los bienes que ofrece a la venta. Esto significa que dos tercios de los locatarios/comerciantes están subordinados a grandes comerciantes y de alguna manera trabajan para ellos, les ayudan a “mover sus mercancías”, por lo cual obtienen sus ingresos. (Gráfica 4.4)

¹⁸¹ No se soslaya que en el debate que se da a partir de la teoría del valor trabajo de Marx, se forma una corriente de marxistas que bajo la afirmación de que el valor se crea en el proceso productivo de creación de las mercancías, se niega entonces que se pueda crear valor y plusvalía en la esfera de la circulación. Aquí se sostiene el planteamiento de que aun cuando el trabajo realizado por los trabajadores de la esfera comercial no producen valor, sí se incorpora el valor de su trabajo a las mercancías, esto es, se añade al valor final del producto.

¹⁸² Un ejemplo muy sencillo, con una tasa de ganancia del 10 por ciento, un capital de 200 ganará 20; y un capital de 100 ganará 10, así 20 es mayor que 10. La diferencia en los montos está determinada por la cantidad invertida, no por la tasa de ganancia que, puede suponerse, tiende a igualarse en los diferentes giros de actividad económica, siempre y cuando no haya una empresa monopólica.

Es interesante que el 20 por ciento tenga relación abierta con los productores directos, dentro de los cuales destacan artesanos y pequeños productores¹⁸³. Esta relación directa con productores era uno de los objetivos que se plantearon en el programa de la 28 de octubre, desde el inicio de los mercados populares, bajo la idea de acercar a los productores con los consumidores; siendo una visión diferente a la que establecen las grandes empresas minoristas, las cuales hacen depender, por un lado, a los productores (a los cuales someten por la vía del financiamiento o de promesa de pagos hasta la venta de los productos), por otro lado, a los consumidores por la venta de “productos selectos” importados, que corresponden al nuevo patrón de consumo impulsado por las grandes empresas minoristas transnacionales. En efecto, el acercamiento entre productores y consumidores, que es una de las características de los mercados alternativos, se ha mantenido bajo la misma idea de reducir el costo del intermediarismo, al menos, en el mercado Hidalgo.

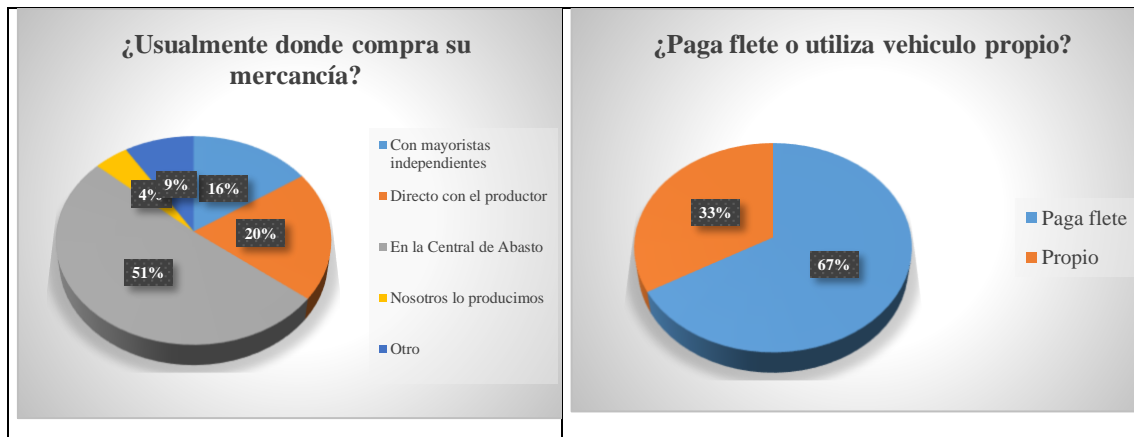
El hecho de que el 4 por ciento de los comerciantes produce sus propios productos nos revela que existen comerciantes que se volvieron productores o productores que se volvieron comerciantes en un local fijo. El caso de un productor de queso es importante dados los vínculos (encadenamientos) que tiene con el sector agropecuario –no solo con el sector agrícola como es el caso de frutas, legumbres y verduras, e incluso el caso de las flores– ya que se requiere tener el contacto directo con los productores de leche, es decir, con los dueños de las vacas; que en este caso son en pequeña escala, con una o dos vacas que mantienen en sus casas, es decir, no tienen establos ni construcciones especiales para los animales, pero si hay un abasto de pastura natural, lo cual incide en la calidad y sabor de la leche y sus derivados, los quesos (Locatario w, comunicación personal, 5 de mayo de 2022).

La compra y traslado de las mercancías hasta el local correspondiente es una de las actividades básicas que realizan los locatarios, sorprendentemente, un 67 por ciento de los entrevistados dijo que paga flete, lo cual significa que no tiene un vehículo adecuado para el traslado de las mercancías desde La Central de Abastos o de los mayoristas independientes, o en su defecto han calculado que les es más barato pagar el costo del flete en lugar de usar vehículo propio. Solamente un 33 por ciento cuenta con vehículos propios para el traslado de sus mercancías. Cabe matizar que, dependiendo del

¹⁸³ Por supuesto no se descarta que dentro del rubro productores directos se incluyan a algunos grandes productores, no obstante, tienen una participación menor.

tipo de productos, muchos de los locatarios “prefieren” que les sean entregados en sus propios locales por los mayoristas independientes y por los productores directos, por lo cual no requieren de vehículos para el traslado de sus mercancías.

Gráfica núm. 4.4: Fuente de abastecimiento y forma de transporte de productos



Fuente: Encuesta aplicada a locatarios del Mercado Morelos.

CAPÍTULO 5. CONCLUSIONES, LÍNEAS DE INVESTIGACIÓN Y RECOMENDACIONES

5.1. Conclusiones

La perspectiva teórica para el estudio de la economía popular y solidaria que permitió el estudio de las actividades de la economía popular en el área metropolitana de Puebla durante el periodo 1982-2020 se nutre, principalmente, de la teoría de la economía sustantiva y la teoría de la economía popular.

La economía sustantiva es una disciplina construida en la década de los sesenta del siglo pasado como resultado del debate entre formalistas y sustantivistas en el seno de la antropología económica, disciplina que tiene como foco de análisis la "vida económica" de los pueblos primitivos. Mientras que la Economía Política se dedica al estudio de las sociedades industriales modernas, mercantiles o planeadas, la Antropología Económica es en cierto modo la "extensión" de la Economía Política a las sociedades primitivas, olvidadas por los economistas.

Los principales aportes de la economía sustantiva que se retomaron para el marco teórico de esta tesis fueron las siguientes:

- i) Que en las economías primitivas lo económico se da bajo otras racionalidades, destacadamente el don y la reciprocidad, no bajo la racionalidad del *homo economicus*.
- ii) Desde sus orígenes el capitalismo ha coexistido con otras formas de producción, entonces, no se puede hablar de un modo de organización de la economía que sería la expresión de un orden natural, ya que existe un conjunto de formas de producción y distribución que conviven en una economía plural. En la sociedad moderna/capitalista la actividad económica esta irremediabilmente encuadrada en un sistema de división social del trabajo donde predomina el principio de mercado con presencia subordinada de la reciprocidad y la redistribución, que son las otras formas de integración social.
- iii) La escasez no es una condición existencial del hombre sino sólo una condición de la economía capitalista de mercado y de los modelos de consumo correspondientes.
- iv) La economía capitalista con su sistema de mercado omnipresente, formador de precios, es una construcción histórica, para lo cual fue fundamental la

mercantilización de la fuerza de trabajo y de la tierra –las cuales son mercancías ficticias, porque no son creados por el trabajo del hombre– transformando la esencia misma de la sociedad humana e identificando en la práctica la economía con el mercado; más aún, dio origen a otro desarrollo más extremo: la sociedad de mercado, una sociedad entera incrustada en su propia economía.

- v) Frente a la economía mercantil se han constituido otras economías no mercantiles, que no está basada en los principios del mercado. Por ejemplo, con base en el principio de la redistribución el Estado de bienestar (o Estado Social) enfrenta el problema de la tendencia a la destrucción de los trabajadores.

Así, en el enfoque de la economía solidaria, es posible realizar un análisis de prácticas que recomponen las relaciones entre lo económico y lo social reconociendo la existencia de una economía plural, considerando que la economía de mercado es un componente, pero no el único, junto a ésta se encuentra la economía pública y la economía popular.

Se entiende por economía popular a las actividades económicas y prácticas sociales desarrolladas por los sectores populares donde se produce, fundamentalmente, para satisfacer sus necesidades básicas materiales e inmateriales, para asegurar la reproducción ampliada de la vida. Utiliza su propia fuerza de trabajo y recursos disponibles y se encuentra subordinada o subsumida a la economía capitalista. Entre otras funciones cumple con la de reproducir la fuerza de trabajo que requiere el capital, debido a que el trabajo en la economía capitalista y en la economía pública se ha precarizado y el trabajador tiene que recurrir a buscar otro empleo o auto-emplearse, ya sea el trabajador directamente o algún otro miembro de la familia, especialmente la mujer.

El estudio sobre el patrón de acumulación neoliberal en México revela que de 1982 a 2020, hay un comportamiento cíclico de la economía, identificándose tres fases del patrón de acumulación, que cierran, cada una de ellas, en crisis económica, con descensos del PIB y crecimiento en el desempleo.

Fue durante la crisis de la deuda de 1982 y la transición que va de 1982 a 1988, cuando se generaron los mayores montos de desempleo, pobreza y desigualdad. En las fases posteriores, ya no se alcanzaron tasas de creación de empleos como en el patrón de acumulación anterior y se advierten comportamientos cíclicos. Sobre todo, se observan impactos sobre la economía y la sociedad mexicanas que se vinculan con los procesos de

acumulación, como son la pauperización de la población, el crecimiento de la desigualdad y fuertes procesos de precarización del trabajo en las empresas de la economía capitalista.

El régimen de bienestar construido en nuestro país durante el patrón de acumulación por sustitución de importaciones, con un entramado de instituciones pretendía sostener una aspiración universalista que se alcanzaría de forma gradual. Sin embargo, a raíz de la crisis de la deuda inicia un cambio de orientación en la política social con un desmantelamiento de la mayor parte de los programas de apoyo a los pobres rurales y la liquidación paulatina de los subsidios al consumo popular y a la producción agropecuaria. Se puede decir, entonces, que el régimen de bienestar cambió de ser un proyecto universalista en construcción (fragmentado, estratificado, dual o segmentado) a otro en el que la política social asume una posición compensatoria, limitada y residual.

A partir del Programa Nacional de Solidaridad, de 1989 en adelante –incluidos los programas Progresa, Oportunidades y Prospera– los programas sociales se dedican, casi exclusivamente al combate a la pobreza con escasos resultados, convirtiéndose en un instrumento legitimador del gobierno con viejas prácticas corporativas para el uso clientelar en las elecciones.

Con la crisis capitalista de los ochenta, el desmantelamiento del régimen de bienestar y la instauración del neoliberalismo, los procesos de exclusión de grandes masas de la economía capitalista, el autoempleo y las actividades por cuenta propia para subsistir se hicieron presentes cada vez con más fuerza. En ese contexto proliferan las actividades de la economía popular y lejos de ser un fenómeno coyuntural se fue convirtiendo en uno de carácter estructural, de gran calado.

Lo primero que hay que anotar es que las actividades de la economía popular tienen un gran peso en la generación de valor agregado, a pesar de ser actividades económicas con bajos niveles de productividad. Desde mediados de la primera década de este siglo la economía popular aporta más del 11.5 por ciento del valor agregado bruto total, alcanzando el 12.1 por ciento en el año de crisis financiera 2009. Los porcentajes más altos se alcanzan en los sectores, comercio al por menor, industria de la construcción e industrias manufacturera; estos tres sectores aportan poco más del 75 por ciento del valor agregado bruto total generado por las actividades de la economía popular.

Con relación a la creación de empleo de todas las actividades económicas (economía capitalista, economía pública y economía popular), la participación de la

economía popular a inicios del periodo es de 27.5 por ciento, baja al 26 por ciento en la crisis del 2009 y con una ligera tendencia decreciente el resto del periodo termina en el 24.9 por ciento en 2019. En los tres sectores de mayor presencia de las actividades de la economía popular se observa una participación destacada, pero con tendencia decreciente: i) en el sector de la construcción la creación de empleos de la economía popular es sobresaliente, pues a inicios del periodo aporta el 70 por ciento, y si bien tiene una tendencia descendente al final del periodo termina con casi el 60 por ciento; ii) en el sector de industrias manufactureras también se percibe una tendencia decreciente, pasando de 34.2 al 26.2; iii) el sector comercio al por menor –que es el de mayor aportación tanto en VAB como en número de empleos en la economía popular– también registra un descenso con relación al empleo total generado, pasando del 50 al 45 por ciento. No obstante, en todos los sectores, el descenso es relativo ya que en términos absolutos continuaron con cifras crecientes.

Sin embargo, cabe señalar también que el empleo total generado en los sectores más dinámicos de la economía popular, aproximadamente 2/3 son trabajo no remunerado. Al interior de cada uno de los sectores hay características específicas, en el comercio al por menor mas del 85 por ciento es trabajo no remunerado, en las industrias manufactureras alrededor de 2/3 y en la construcción poco mas del 60 por ciento.

El florecimiento de la economía popular es una respuesta de los grupos populares que fueron excluidos, desempleados y empobrecidos, para volver a instaurarse en el mercado laboral en condiciones precarias. Así, la relación entre el patrón de acumulación neoliberal y la economía popular no es directa, ésta aparece como producto de la acción de los trabajadores para crear empleo y obtener ingresos para la sobrevivencia, incluso la economía capitalista “reintegra” dichas actividades de la economía popular a su esfera de influencia, generando un comportamiento cíclico entre la economía capitalista y la generación de empleo en la economía popular.

En este contexto, la instauración y puesta en marcha del patrón de acumulación neoliberal en el área metropolitana de Puebla coincide con el proceso de metropolización de la ciudad de Puebla. Así, desde una perspectiva histórica se construye el objeto de estudio de esta investigación, que es el *área metropolitana de Puebla*, constituida por 11 municipios –Puebla, Amozoc, Coronango, Cuautlancingo, Juan C. Bonilla, San Andrés Cholula, San Pedro Cholula, San Gregorio Atzompa, Ocoyucan, San Miguel Xoxtla, y

Tlaltenango– encabezados por el de Puebla, donde se asienta la ciudad Central y los 10 municipios contiguos que se han conurbado.

Junto al proceso de metropolización se advierte un proceso de terciarización de la economía que se profundiza con la puesta en marcha del patrón de acumulación neoliberal. Si bien el sector industrial reduce su capacidad de generar valor y empleo en términos relativos, frente al sector servicios, al interior de la industria se da un proceso de reestructuración y las empresas que transitan hacia la producción para la exportación son, fundamentalmente, las empresas trasnacionales, destacando con mucho la Volkswagen establecida en el área metropolitana de Puebla.

Después de la firma del TLCAN en 1994 y hasta el primer lustro del nuevo siglo se registra un auge de empresas maquiladoras en la entidad poblana, no solo en el área metropolitana de Puebla, sino destacadamente en Atlixco, y en las regiones de Tehuacán y de Teziutlán. El apogeo de la industria maquiladora en Puebla aceleró el declive de la industria textil poblana, pero promovió el crecimiento de las actividades de la economía popular, en este caso en los talleres familiares dedicados a la maquila de productos textiles.

La reestructuración productiva y la reorientación hacia el exterior en el contexto del TLCAN permitió la entrada de flujos de inversión extranjera directa a la economía poblana, de 1999 a 2020 continuó predominando el capital de origen alemán en la industria automotriz, en segundo lugar, se coloca Estados Unidos en la industria maquiladora.

A principios del siglo XXI se constata un incremento de la pobreza urbana –que difiere de la pobreza rural que es de más larga data y es en gran proporción la pobreza que se denomina extrema–, que se concentra en el área metropolitana de Puebla, fundamentalmente en el municipio de Puebla; resalta el periodo que va de la crisis de 2009 a la crisis de 2020, profundizada por la pandemia del COVID-19.

El comportamiento de los niveles de pobreza en el área metropolitana de Puebla presenta muchas disparidades, tanto por periodos como por municipios, no se detecta una tendencia permanente de ascenso o descenso. Aun cuando no se cuenta con series de tiempo anuales sobre los niveles de pobreza con las cuales realizar un análisis más detallado, en general se puede inferir una relación entre las crisis y los niveles de pobreza;

durante las crisis económicas aumentan los porcentajes de población que se ubican en pobreza.

Con relación a la desigualdad, los coeficientes de Gini –instrumento comúnmente utilizado para medir la desigualdad económica de una sociedad– por municipio revelan que en el área metropolitana de Puebla la distribución del ingreso es muy desigual, la configuración espacial se caracteriza por altos niveles de desigualdad socio territorial, altos niveles de segregación socioeconómica, donde los sectores sociales más pudientes comparten la ciudad con otros sectores de bajos ingresos que sufren procesos de exclusión.

Asimismo, los municipios pequeños de menor población urbana e incluso con mas actividades del sector agropecuario detentan los índices de Gini más bajos, lo cual significa que en los municipios de más altos ingresos existe una mayor concentración del ingreso y por lo tanto una mayor desigualdad de ingresos.

En el área metropolitana de Puebla la reestructuración productiva y la reconfiguración del mercado de trabajo sobresale por un crecimiento más alto, en términos relativos, del personal ocupado en el sector servicios frente a los sectores agropecuario e industrial. Además, hay un proceso de precarización del trabajo, demostrado en esta tesis, por la incapacidad del mercado de trabajo capitalista para absorber la población económicamente activa que se incorpora al mercado cada año, por el deterioro de los salarios reales de la población ocupada, y por el porcentaje de trabajadores que no tienen acceso a prestaciones sociales, siendo la seguridad social la más importante.

En el área metropolitana de Puebla la tasa de desempleo durante el periodo 2005 a 2019 se encuentra en un promedio por debajo del 5 por ciento, solamente en 2009 y en 2020 rebasan ese porcentaje, en 2009 se alcanza una tasa de desempleo del 6 por ciento y en el año 2020 llega al 7.5 por ciento.

Por otro lado, durante el periodo 2005-2020, se observa una tendencia creciente de la población que gana entre 1 y 2 salarios mínimos, pasando de un 31,7 por ciento en 2005-2007 al 57.4 por ciento en 2020-2021. No solo aumenta la población ocupada que gana hasta dos salarios mínimos, sino que el poder adquisitivo del salario mínimo se mantuvo con una pérdida de alrededor del 65 por ciento en el periodo 1995 a 2018.

Del total de trabajadores sin prestaciones sociales como porcentaje del total de la población ocupada, en el área metropolitana de Puebla, se aprecia que en todos los sectores económicos tiene un comportamiento de alzas y bajas, sobresaliendo una subida en 2008 y 2009 que fueron años de crisis y un descenso en 2020, también año de crisis, de menos 8 puntos porcentuales. Lo importante de este descenso en todos los sectores, con excepción del agropecuario y del comercio, es que desciende el porcentaje de población sin prestaciones laborales, que son los más vulnerables ante situaciones de crisis.

La “teoría de los factores no retribuidos” que se ha utilizado en algunos estudios sobre el comercio informal en la ciudad de Puebla explica de manera parcial la situación del comercio ambulante, pero tiene limitaciones para explicar el funcionamiento completo del comercio informal en la calle y no ofrece ninguna explicación para el análisis del funcionamiento de las otras actividades de la economía popular, como son las tienditas, el comercio por catálogo en casa, el comercio en los tianguis, el comercio en los mercados populares, los talleres familiares de maquila y el empleo directo en la industria de la construcción, que son los trabajos típicos de mayor peso en la economía popular de las ciudades mexicanas.

El enfoque de los “factores no retribuidos” no puede explicar consistentemente el valor generado en lo que llaman el sector informal. En contraste, desde el enfoque de la economía popular y solidaria se postula que es el trabajo que se despliega en cada una de las actividades económicas el que genera dicho valor, que se apropian los trabajadores populares, siendo esta una de las principales diferencias con la empresa capitalista en la cual los dueños del capital se apropian del valor generado en forma de ganancias.

Para elevar el nivel de ingreso con la misma cantidad de trabajadores se tiene que intensificar el trabajo, es decir, elevar los niveles de auto-explotación del trabajo Chayanov (1975). Asimismo, la incorporación de un integrante (o más de uno) al grupo familiar para atender la unidad económica, con las mismas capacidades, se traducirá en una reducción de la productividad del trabajo, lo cual conllevará a una disminución del ingreso per cápita. Sin embargo, en estos casos la intensidad del trabajo estaría en relación directa con la demanda familiar, es decir, con las necesidades de consumo de la familia.

Una aproximación a las actividades de la economía popular es mediante la identificación del trabajo/trabajador que tiene las siguientes características: i) no es trabajo asalariado ni es empleador de trabajo asalariado –relación típica capitalista entre

trabajo y capital–; ii) sus procesos productivos tienen una escasa división del trabajo –por ello se ubican en los llamados micronegocios con muy pocos trabajadores, de 1 a 5 y con actividades poco especializadas–. Se considera que el *trabajador por cuenta propia y los trabajadores sin remuneración* cumplen con las características mencionadas y son los que conforman el núcleo principal de la economía popular.

En el año 2020 los trabajadores por cuenta propia, frente a los otros rubros de trabajadores, tienen un peso destacado, de 18.2 por ciento en la construcción, un 11.1 por ciento en la industria manufacturera y un 35.4 por ciento en el comercio. Sin embargo, las actividades de la economía popular solo participan con el 3.5 por ciento del valor agregado bruto generado en el área metropolitana de Puebla. Destacando una mayor participación en los sectores del comercio y en los servicios no financieros con el 6 por ciento en cada uno; estos datos, aun subestimados, revelan que tienen una participación importante en la generación de valor y de riqueza, con excepción de la industria manufacturera. Asimismo, revelan que mantienen bajos niveles de productividad como se esperaba.

Al separar el trabajo precario de la economía capitalista del trabajo, también precario, de la economía popular se constata un comportamiento diferenciado, que se esconde cuando se habla de informalidad. Así como que el trabajo de la economía popular esta más relacionado con el comportamiento del ciclo económico.

Durante las últimas décadas, en el contexto del neoliberalismo, se ha perfilado un cambio muy importante en lo que concierne al comercio directo al consumidor, se ha fortalecido un rasgo trascendental, ya que no solo lo atienden los mercados populares, públicos, municipales, etc. como antaño, sino que el capital comercial a través de grandes empresas comerciales, que se dedican al comercio minorista de productos de consumo general de la población, se ha expandido en las ciudades mexicanas en general y en la ciudad de Puebla en particular.

Ahora bien, enfocando el análisis en actividades de la economía popular, durante el primer lustro de la década de los ochenta, el paisaje del centro histórico de Puebla experimentó un cambio radical con relación a décadas anteriores, por un lado, hay una explosión del comercio ambulante, –propiciado por la crisis económica que castigó al país desde inicios del año 1982– por otro lado, el mercado La Victoria –que desde la década de los setenta ya mostraba fuertes síntomas de saturación agravados por el problema del transporte público y el crecimiento del comercio ambulante en las calles

aledañas al mercado, incrementando los problemas de insalubridad y congestión—enfrentaba problemas internos de organización y administración. Asimismo, la basura y los desechos como la falta de limpieza derivaron en un problema de infestación de ratas y el consecuente problema de salud pública que eso implicaba.

Ante esta problemática diversos actores sociales, fundamentalmente empresarios inmobiliarios y comerciantes, así como los gobiernos estatales y municipales, empiezan a manejar la idea de la desconcentración comercial del centro histórico y su regeneración para impulso del turismo.

Entre el gobierno municipal y la Unión Popular de Vendedores Ambulantes 28 de octubre (UPVA) y los locatarios del mercado La Victoria, realizaron arduas negociaciones en los primeros años de la década de los ochenta. Finalmente, por la fuerza que adquirió la UPVA, el gobierno solamente negoció con esta organización durante todo el año de 1985, acordando en una de las últimas reuniones que el gobierno presentaría el documento final que retomaría las propuestas de la UPVA 28 de octubre. Con base en esos acuerdos se empezaron a construir los mercados populares. En 1986 se presenta, por parte del gobierno municipal, el Plan Sectorial de Desconcentración Comercial que se relacionaba con el rescate del centro histórico. Al retomar las negociaciones la propuesta del gobierno fue el inmediato desplazamiento de los ambulantes y de los locatarios hacia los lugares donde se estaban construyendo los mercados.

La propuesta inicial del programa consistía en la construcción, en la periferia norte de una Central de Abastos, una Central Camionera y la construcción de uno de los tres centros comerciales populares (Miguel Hidalgo), los otros dos (Emiliano Zapata y José María Morelos) más cuatro mercados de apoyo (Independencia, Héroes de Puebla, Ignacio Zaragoza y Francisco I. Madero) se construirían en distintos puntos de la periferia de la ciudad. Al no haber acuerdo entre las partes negociantes, en la madrugada del 30 de julio de 1986 el gobierno estatal desalojó y traslado a los ambulantes y los comerciantes de La Victoria a siete mercados localizados en las periferias, con edificaciones a medio construir, sin servicios ni equipamientos, sin vías de acceso ni transporte en muchos casos y, por supuesto, con una clientela por atraer, aunque no hubiera manera de llegar a ellos.

Los tres centros comerciales populares, mejor conocidos como *mercados populares*, Miguel Hidalgo, Emiliano Zapata y José María Morelos, contemplaban, según la propuesta inicial del gobierno: i) un centro comercial, ii) un mercado, iii) un tianguis

cubierto y iv) el tianguis descubierto. Sin embargo, al estar abandonadas, las obras estuvieron lejos de cumplir dichos propósitos.

Ahora bien, centrando el análisis en las unidades económicas de los mercados populares, se deben considerar en principio dos premisas, la primera es que los locatarios cuentan con un local fijo, en este sentido mantienen una diferencia importante con los ambulantes que son comerciantes en la calle; segunda, lo anterior significa que la actividad laboral se distancia de las actividades familiares de la unidad doméstica. Así, el modelo de *unidad doméstica* planteada en el marco teórico se remplaza por el de *unidad económica*.

Para la construcción de datos sobre el tipo de actividades que se realizan en torno a la unidad económica, se aplicaron entrevistas abiertas y a profundidad con líderes de la UPVA 28 de octubre y con administradores de los mercados populares y una encuesta que se aplicó a locatarios del mercado Morelos.

Con la información obtenida se realizó el análisis de las unidades económicas a través del modelo de organización social del trabajo, ponderando las siguientes variables: el número de trabajadores, la división del trabajo, tipo de remuneraciones y las relaciones que se establecen en la unidad familiar, buscando identificar si son relaciones de reciprocidad o relaciones salariales como en las empresas capitalistas.

Por el número de trabajadores que atienden el negocio, éste debe ser considerado como un micronegocio ya que el 93 por ciento de los locales cuenta con 1 y hasta 4 trabajadores. Mas del 60 por ciento de los trabajadores son familiares y parientes y la mayor parte no reciben un salario fijo. De los 45 locatarios entrevistados 38 nacieron en la ciudad de Puebla, solamente 7 nacieron en otro municipio. Lo cual indica que el comercio popular es un fenómeno totalmente urbano, causado por la incapacidad de la industria y los servicios formales de la economía capitalista para dar empleo a la población de la ciudad.

La división del trabajo que se da en las labores para la compra-venta de mercancías es incipiente y se da, en parte, en función del género ya que en las actividades de carga y descarga de las mercancías se ocupan fundamentalmente los hombres, el esposo, el hijo o el pariente, y en las actividades de venta fundamentalmente las mujeres; resaltando que el cobro y las cuentas de los productos vendidos se realiza por el jefe (hombre o mujer) quien lleva también las labores de mando.

En la mayoría de las unidades familiares, donde los trabajadores pertenecen a la familia extendida e incluye un trabajador adicional como amigo, conocido, del mismo barrio; no se encontraron relaciones salariales, no hay salarios fijos determinados, aunque si hay remuneraciones monetarias, las cuales están en función del monto de ingresos obtenidos. En ese sentido establecen relaciones de reciprocidad al interior de la familia en extenso. Se intercambian, no como intercambio mercantil, trabajo por alimentación, casa y vestido, e incluso por remuneración monetaria no salarial.

Entre unidades económicas se establecen relaciones de cooperación y de competencia, de cooperación porque entre todos realizan actividades en beneficio del mercado, de competencia porque incluso venden los mismos productos en un local junto al otro y no pueden eludir la competencia entre ellos para permanecer en un mercado muy competitivo; de hecho ese es un acicate, el otro son las empresas minoristas, para competir con calidad, fundamentalmente productos frescos en frutas y verduras y con precios bajos. Asimismo, en voz de uno de los líderes la UPVA, establecen relaciones de solidaridad con varias organizaciones populares.

En lo concerniente a la relación de las unidades económicas de los mercados populares con el capital comercial, los resultados de la encuesta nos indican que casi el 50 por ciento de los locatarios compra sus productos en la Central de Abastos, un 16 por ciento con mayoristas independientes, el 20 por ciento con el productor directo y solamente el 4 por ciento produce los bienes que ofrece a la venta. Esto significa que dos tercios de los locatarios están subordinados a grandes comerciantes y de alguna manera trabajan para ellos, les ayudan a “mover sus mercancías”. Es en la venta de esas mercancías que obtienen sus ingresos para sobrevivir y para vivir decentemente.

En suma, se encontró que las unidades económicas de los mercados populares se ubican dentro de las actividades de la economía popular ya que no utilizan trabajo asalariado, se basan primordialmente en el trabajo familiar y sus ingresos se destinan fundamentalmente a la reproducción de la familia, sin capacidad para constituir un fondo para la acumulación de capital. Asimismo, están subordinados al capital comercial, específicamente a los bodegueros de la Central de Abastos y otros mayoristas independientes.

5.2. Nuevas líneas de investigación

A partir de la construcción de una perspectiva teórica para el análisis de la economía popular y solidaria se pudo identificar, mediante el análisis empírico, la importancia de la economía popular en la generación de empleo y creación de valor (agregado) en el área metropolitana de Puebla. Mediante entrevistas a profundidad y encuestas a locatarios se pudo constatar que las unidades económicas familiares de los mercados populares Miguel Hidalgo, Emiliano Zapata y José María Morelos, además de pertenecer a la economía popular, se rigen por relaciones de reciprocidad....

Ahora bien, dados los alcances de esta tesis, ¿cuáles son las líneas de investigación identificadas para llevar a cabo futuras investigaciones?

Se pueden identificar las siguientes:

- 1) En esta tesis se abordó el estudio de las actividades de la economía popular y su peso cuantitativo en cuanto a empleo y valor agregado en el área metropolitana de Puebla y se avanzó en el análisis de las unidades económicas familiares de los mercados populares y sus relaciones internas de reciprocidad y de cooepencia con otras unidades económicas. Falta llevar a cabo una indagación en dos campos, por un lado, completar el análisis del sector comercio, al cual pertenecen los mercados populares y sus unidades económicas, incluyendo: las tienditas y/o misceláneas, el comercio ambulante en tianguis, el comercio en calle –en el cual destaca el ambulante en el centro histórico (ver más adelante)–. Por otro lado, la indagación de las características de la economía popular en la industria manufacturera, donde destacan, talleres familiares de maquila, tortillerías y panaderías; y, en la industria de la construcción, los trabajadores que ofrecen su trabajo en forma directa al usuario, ya no por vía de las constructoras. Además de cuantificar el peso en el empleo y en la generación de valor agregado, se trataría de identificar las características que tienen en cuanto a relaciones de reciprocidad/solidaridad y sus condiciones de vida y de vivienda.
- 2) La situación actual del ambulante en el área metropolitana de Puebla, particularmente en el centro histórico. La información periodística ha apuntalado la idea de que en los últimos años se ha dado un crecimiento considerable de los ambulantes en el centro histórico, que tienen, no obstante, un comportamiento cíclico dependiendo del gobierno municipal en turno; también se señala su captura por parte

de grupos políticos que los usan de forma clientelar. Desde hace ya tiempo, pero en los últimos años con mayor frecuencia, se discute la necesidad de un nuevo proceso de descentralización de los ambulantes y la creación de otros mercados para su reubicación. Sin embargo, no ha sido posible por los diversos intereses económicos y políticos que se cruzan y por la falta de consensos, tanto entre los gobiernos municipales y estatales, como entre los diferentes grupos de ambulantes.

- 3) En este trabajo se avanzó en la elaboración de una breve teoría sobre la reciprocidad, la cual nos ayuda a explicar las relaciones y los lazos sociales que se establecen entre los trabajadores de las unidades económicas familiares de los mercados populares. Sin embargo, no se exploraron los vínculos conceptuales que tiene la reciprocidad con la solidaridad, mejor dicho, con las diferentes acepciones de solidaridad, poniendo especial atención en la solidaridad que sustenta la economía solidaria, donde los principios de cooperación, colaboración, reciprocidad, son fundamentales.
- 4) A partir de los resultados de esta investigación sobre la economía popular en el área metropolitana de Puebla se abre una línea de investigación para realizar estudios comparativos sobre el peso de la economía popular entre diferentes áreas metropolitanas de México e incluso entre entidades federativas y regiones.

5.3. Recomendaciones

Con base en los diferentes resultados de esta investigación se pueden delinear varias “recomendaciones”:

- 1) Dada la importancia de la economía popular como una actividad económica que permite la reinserción de los trabajadores al mercado laboral, creando empleo y generando valor económico, debería formar parte central de las políticas públicas. Si bien existe el Instituto Nacional de Asosiativismo y Economía Social (INAES) que promueve el apoyo a las entidades de la economía social –especialmente a la acción cooperativa y mutual en todo el territorio, a través de los Nodos de impulso a la economía social solidaria (NODESS)– en nuestro país, no hay un reconocimiento jurídico a las actividades de la economía popular como parte de la economía social y solidaria. Un primer paso sería lograr este reconocimiento y a partir de ahí determinar políticas públicas específicas para crear fondos para el financiamiento de estas actividades. No basta con las políticas de formalización de las actividades que se encuentran operando en forma ilegal por (para) el no pago de

impuestos, el financiamiento con bajas tasas de interés haría menos vulnerables a las unidades económicas de la economía popular y les permitiría ampliar y mejorar sus capacidades y volúmenes de venta de productos, y por ende obtener mayores ingresos.

- 2) Contar con financiamiento barato fortalecería la actividad de las unidades económicas familiares que pertenecen a la economía popular. Sin embargo, para reducir la subordinación y/o dependencia del capital comercial –los bodegueros de la Central de Abastos– se requiere de un proceso de vinculación con los pequeños productores –agricultores, artesanos–. Las organizaciones de los locatarios de los mercados populares deberían promover la creación de algunas áreas como espacios de interacción entre consumidores y productores, similar a los mercados alternativos. Con ello se abaratan costos para los consumidores y se elimina el intermediarismo que cubre el capital comercial.
- 3) La investigación para elaborar esta tesis identificó como efectos de la acumulación neoliberal la generación de procesos de pauperización de la población, crecimiento de la desigualdad económica y precarización del trabajo, sobre todo, por el menor uso relativo de fuerza trabajo y por la subcontratación. Una de las formas de enfrentar la precarización del trabajo en las empresas capitalistas (formales), por parte del gobierno de Andrés Manuel López Obrador, fue la reforma a la Ley Federal del Trabajo en el año 2021, referente a la subcontratación del trabajo. El outsourcing o subcontratación que existe en México desde hace más de 30 años, se “empezó a regular” con la reforma a la ley Federal del Trabajo en el año 2012 –en la cual mas que regular se formalizó la subcontratación y la flexibilización del trabajo en perjuicio de los trabajadores–. La nueva Ley de 2021 no permite o mejor dicho regula y acota la subcontratación del trabajo –que en esencia es un proceso mediante el cual una empresa transfiere la responsabilidad de ciertas tareas a otras compañías, supuestamente, mas especializadas en esa actividad–. El aspecto central de la reforma es que prohíbe la subcontratación que se da cuando una persona física o moral pone a disposición trabajadores propios en beneficio de otra; ahora, se permite la subcontratación siempre y cuando se trate de servicios especializados y/o ejecución de obras especializadas. Sin embargo, debe cuidarse que no se encuentren formas para la subcontratación de personal, aprovechando los resquicios que ha dejado la nueva Ley.

- 4) Los resultados de la investigación indican que en el modelo de acumulación neoliberal se incrementa la desigualdad y el empobrecimiento de la población, tanto por la falta de empleo como por el deterioro de los salarios, en este sentido es correcta la política de aumentar los salarios mínimos reales del actual gobierno. Asimismo, se han diseñado una serie de programas con el fin de otorgar ingresos a los sectores mas vulnerables, no obstante, estas políticas no son suficientes ya que se requiere promover la creación de empleos mejor pagados; es decir con salarios más elevados, al menos 4 salarios mínimos, que es lo que cuesta actualmente una canasta básica para una familia de 4 integrantes.
- 5) Con relación a la desigualdad económica, es correcta la política de bienestar social que atiende a los grupos más vulnerables del país, como son, por ejemplo, la población jubilada, los estudiantes provenientes de familias de bajos ingresos, las personas que no tienen trabajo –que terminaron o abandonaron sus estudios– y que se perfilan o entrenan para posteriormente ingresar al mercado laboral. No obstante, estas políticas públicas redistributivas a la larga no son sostenibles sin una reforma fiscal progresiva que dote al gobierno de mayores ingresos, así como promover la creación de empleos, tanto en la economía capitalista como en la economía popular.

BIBLIOGRAFÍA

- Adler, L. (1978). "Mecanismos de articulación entre el sector informal y el sector formal urbano", en *Revista Mexicana de Sociología*, pp. 131-153.
- Aguilar, I. y Rivera, J. (2011). "Efectos de la crisis financiera internacional sobre la economía mexicana y la política económica calderonista", en Sánchez Alcázar (coord.), *Cooperación internacional, desarrollo y emigración en un mundo en crisis*. Murcia, España: Editum, Universidad de Murcia, pp. 127-147.
- Alba, C. y Kruijt, D. (1995). "Informalidad y microempresa en México, Centroamérica y los países andinos", en Alba y Kruijt, *La Utilidad de lo minúsculo*. El Colegio de México, pp. 15-46.
- Alonso, J. (1998). "El papel del sector informal en una región globalizada: una mirada desde la periferia", en *Sociología*, núm. 37, año 13, may-ago, pp. 143-163.
- Amador, Rodríguez y Cordero (2019). "Comercio ambulante en el contexto del marco jurídico actual que regula la actividad comercial en México. El caso de Puebla", en *DIKE*, Revista de investigación en Derecho, Criminología y Consultoría Jurídica, Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, México E-ISSN: 2594-0708, Año 13, No. 25, abril-septiembre, pp. 345-367.
- Arruda, M. (2010). Potencialidades de la praxis de la economía solidaria. Laboratorio Internacional Estrategias alternativas al desarrollismo Buenos Aires, pp. 1-26.
- Ayala, J. (2016). "Antiguas vecindades y nuevos proyectos en edificios patrimoniales de la ciudad de Puebla, México", en *Revista Memória em rede*, Pelotas, vol. 8, núm. 14, ene-jun, p. 75-91.
- Banxico (1995). *Informe Anual 1994*, Banco de México, abril.
- Bañuelos, D. (2014). Comercio Ambulante en el centro histórico de Puebla. Tesis de licenciatura, Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, Facultad de Arquitectura, Colegio de Diseño Urbano Ambiental. Septiembre.
- Barba, C. (2004). Régimen de bienestar y reforma social en México. CEPAL, División de Desarrollo Social, Santiago de Chile, 56 p.
- (2005). Paradigmas y regímenes de bienestar. Cuaderno de Ciencias Sociales, núm. 37, FLACSO, Costa Rica.
- (2007). "Claroscuros de la reforma social en México y América Latina", en *Espiral, Estudios sobre Estado y Sociedad*, Vol. XIII, núm. 39, mayo-agosto, pp. 35-76.
- Barroso, M. y Castro, N. (2010). "Estado de bienestar y crisis económica, una revisión bibliográfica", en la XII Reunión de Economía Mundial. Santiago de Compostela. 26-28 de mayo.
- Bartra, R. y Otero G. (1988). "Crisis agraria y diferenciación social en México", en *Revista Mexicana de Sociología*, vol. 50, núm. 1, ene-mar, pp. 13-49.
- Barrios y Santiago. (2004). *Del calzón de manta a los blue jeans. La nueva industria del vestido en México, los trabajadores y las comunidades indígenas*. Tehuacán, Puebla: Comisión de Derechos Humanos y laborales del valle de Tehuacán A.C. En colaboración con la Red de Solidaridad de la maquila (Canadá).
- Bernal. H. (2010). "Importancia de los territorios rurales en el proceso de reestructuración territorial: el caso de la región metropolitana de la ciudad de Puebla", en *Economía, Sociedad y Territorio*, vol. X, núm. 34, México: El Colegio Mexiquense, Toluca, pp. 625-660.
- Boltvinik, J. y Hernández, E. (1983). "Origen de la crisis industrial: el agotamiento del modelo de sustitución de importaciones. Un análisis preliminar", en *Desarrollo*

- y *Crisis de la economía mexicana*, Trimestre Económico del FCE, col. Lecturas 39, pp. 456-533.
- Boltvinik, J. (1990). *Desarrollo sin pobreza*, Bogotá, Colombia: PNUD, Proyecto Regional para la Superación de la Pobreza, 233 p.
- y Hernández, E. (1999). *Pobreza y distribución del Ingreso en México*. México: S. XXI Editores, 354 p.
- (2003). “Conceptos y medición de la pobreza. La necesidad de ampliar la mirada”, en *Papeles de POBLACIÓN* vol. 9, núm. 38, CIEAP/UAEM, oct-dic, pp. 9-25.
- y Damián, A. (2020). “Medición de la pobreza de México: análisis crítico comparativo de los diferentes métodos aplicados. Recomendaciones de buenas practicas para la medición de la pobreza en México y América Latina”, serie Estudios y Perspectivas-Sede subregional de la CEPAL en México, núm. 183 (LC/TS.2020/43- LC/MEX/TS.2020/11), Ciudad de México, Comisión Económica para América Latina y el Caribe.
- Boyer, R. (2004). *Crisis y regímenes de crecimiento. Una introducción a la teoría de la regulación*. Paris: Editions La Decouverte.
- Brenner, R. (2013). *La economía de la turbulencia global. Las economías capitalistas avanzadas de la larga expansión al largo declive. 1945-2005*, México: Ediciones Era, 743 p.
- Burling, R. (1976). “Teorías de maximización y el estudio de la antropología económica”, en M. Godelier, *Antropología y Economía*, Barcelona: ANAGRAMA, pp. 101-123.
- Cabrera, M. (2014). “El estado de bienestar en el marco del sistema capitalista. ¿tiene futuro o es inviable en el sistema globalizado actual?”, en *Suma Neg.*, vol. 5, núm. 10, pp. 49-58.
- Cabrera, V. y Tenorio, L. (2006). “Programa Angelopolis en la zona monumental de la ciudad de Puebla, México”, en *Ciencia Ergo Sum*, vol. 13, núm. 1, UAEM, marzo-junio, pp. 7-14.
- (2015). “Elitismo de la política urbana. Centro histórico de Puebla, México”, en *Revista Mañongo* 44, vol. XXIII, enero-junio, pp. 43-70.
- Cadena, F. (2017). “Retos y perspectivas de la economía de solidaridad”, en Cadena, F. (coord.) *De la Economía Popular a la Economía de Solidaridad. Itinerario de una búsqueda estratégica y metodológica para la construcción de otro mundo posible*. Tlaxcala, México: El Colegio de Tlaxcala, A. C., FOMIX, Sistema estatal de promoción del empleo y desarrollo comunitario, Red espacio de Economía de Solidaridad, pp. 9-48.
- Caille, A. (2009). Sobre los conceptos de Economía en General y de Economía Solidaria en particular. En A. Caille (edit.) *¿Qué es lo económico?*, Buenos Aires: Ciccus, pp. 13-45.
- Calva, J. (2019). “La economía mexicana en su laberinto neoliberal”, en *El Trimestre Económico*, vol. LIIIVI, núm. 343, pp. 579-622.
- Calvo, C. (2016). “El don-reciprocidad como motor del desarrollo humano”, en *VERITAS* 35, pp. 9-28.
- Cardozo, M. (2006). “Políticas de lucha contra la pobreza en México. Principales resultados y limitaciones”, en *Fermentum. Revista Venezolana de Sociología y Antropología*, vol. 16, núm. 45, ene-abr, pp. 15-56.
- Cartaya, V. (1987). “El confuso mundo del sector informal”, en *Nueva Sociedad* 90, julio-agosto, pp. 76-88.

- Casar, J. y Ros, J. (1983). “Problemas estructurales de la industrialización en México”, en *Investigación Económica 164*, México, abril-junio, pp. 153-186.
- Castañeda, D. (2016). “Desigualdad, el principal problema de la economía mexicana”, en FORBES, junio.
- Castel, R. (1999). *La metamorfosis de la cuestión social. Crónica de un asalariado*. Buenos Aires: Editorial Paidós.
- (s/f). La precariedad se ha vuelto un estado permanente. Entrevista.
- Castillo, K. (2003). El comercio informal en el municipio de Puebla y su formalización.
- Castillo, D. y Arzate, J. (2013). “Crisis económica, pobreza y política social en México”, en *Aportes, Revista de la Facultad de Economía, BUAP*, año XVIII, núm. 47, ene-abr, pp. 57-82.
- CEPAL, (2020). Boletín preliminar de las economías de América Latina y el Caribe.
- (2020a). *Balance Preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe*, 2020. México.
- (2020b). Informe Especial. Sectores y empresas frente al COVID-19: emergencia y reactivación, julio.
- Cervantes, Gutiérrez y Palacios (2008). “El concepto de economía informal y su aplicación en México: factibilidad, inconvenientes y propuestas”, en *Estudios Demográficos y Urbanos*, vol. 23, núm. 1, Colegio de México, pp. 21-54.
- CONEVAL, (2020). *Informe de pobreza y evaluación 2020*, Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social, Puebla, México: CONEVAL, 2020.
- Coraggio, J. (1992). “De la economía informal a la economía popular”, en *Nueva Sociedad 131*, pp. 118-131.
- (1993). “La construcción de una economía popular como horizonte para ciudades sin rumbo”. *Seminario sobre Globalización, fragmentación y reforma urbana: el futuro de las ciudades brasileñas en la crisis*. Itamontes, Brasil.
- (1994). “Del sector informal a la economía popular. Alternativas populares de desarrollo social”, en *Nueva Sociedad*, núm.131, mayo-junio, pp. 118-131.
- (1998). *Economía urbana. La perspectiva popular* (2ª ed.). Quito, Ecuador: Abya-Yala.
- (2009). “Polanyi y la economía social y solidaria en América Latina”, en L. Caille, *¿Qué es lo económico? Materiales para un debate necesario contra el fatalismo*, Buenos Aires: Ediciones CICCUS, pp. 1-28.
- (2012). ¿Qué es lo económico y qué es otra política? En L. y. Chedid, *A economía Solidária na América Latina: realidades nacionais y políticas públicas*, Rio de Janeiro, Brasil: Pró Retoria de Extensão UFR, pp. 21-47.
- (2013). La Presencia de la Economía Social y Solidaria y su Institucionalización en América Latina. *Potential and Limits of Social and Solidarity Economy*, Ginebra, Suiza: UNRISD, pp. 1-19.
- (2014). “Una lectura de Polanyi desde la economía social solidaria en América Latina”, en *Cad. Metrop., Sao Paulo*, pp. 17-35.
- (2018). “Potenciar la Economía Popular Solidaria: una respuesta al neoliberalismo”, en *Otra Economía*, pp. 4-18.
- Correa, G. (2009). Competencia de productos de México y China en el mercado de Estados Unidos. México, D.F.: Miguel Ángel Porrúa.
- Cortés, F. (2001). “La metamorfosis de los marginales: discusión sobre el sector informal en América Latina”, en Brachet-Márquez (coord.), *Entre polis y mercado: el análisis sociológico de las grandes transformaciones políticas y laborales en América Latina*. México: El Colegio de México, pp. 117-148.

- (2011). *Desigualdad económica y poder en México*. México, D.F.: CEPAL, Sede Subregional en México, pp. 1-28.
- De Ita, A. (2008). “Catorce años del TLCAN y la crisis de la tortilla”, en *Combatiendo los TLCs*, pp. 73-80.
- De la Garza, E. (2017). “Crítica del Concepto de Informalidad y la Propuesta del trabajo no clásico”, en *Trabajo*, año 9, núm. 13, enero-junio, tercera época, pp. 51-70.
- De la Rosa, J. y Contreras, I. (2012). “La sustitución de importaciones, la apertura comercial y el desarrollo de la economía mexicana”, en *Comercio Exterior*, vol. 62, núm. 1, México, pp. 38-49.
- Delfino, A. (2012). “La noción de marginalidad en la teoría social latinoamericana. surgimiento y actualidad”, en *Universitas Humanística* núm. 74, julio-diciembre Bogotá, Colombia, pp. 17-34.
- De Soto, H. (1987). *El otro sendero*. México: Diana.
- Díaz Cayeros, (2006). *Pobreza y precariedad urbana en México: un enfoque municipal*. Santiago de Chile: CEPAL, División de Desarrollo Sostenible y Asentamientos Humanos, noviembre.
- Díaz, M., Bretos, I. y Marcuello, C. (2020) La experiencia de los mercados sociales españoles. En Álvarez, J.F. y Marcuello, C. (Dir.) *Experiencias Emergentes de la Economía Social*, OIBESCOOP, pp. 185-213
- Duana, D. (2008). “Flexibilización laboral el caso de México”, en *Revista Observatorio de la Económica Latinoamericana*, núm. 92.
- Duhau y Giglia, (2007). “Nuevas centralidades y prácticas de consumo en la Ciudad de México: del microcomercio al hipermercado”, *Revista EURE*, vol. XXXIII, núm. 98, Santiago de Chile, mayo, pp. 77-95.
- Dussel, E. (1997). *La economía de la polarización*. México: Editorial JUS, UNAM.
- Escobar, San Juan y Pérez, (1982). “México y sus devaluaciones”, en *Nexos*, abril,
- Escobar, A. (s/f). *Descentralización y Política social: del centralismo al desconcierto*. CIESAS Occidente.
- Esquivel, G. (2020). “*Los impactos económicos de la pandemia en México*”, en <http://revistaeconomia.unam.mx/index.php/ecu>.
- Esquivel, E. (2021). “Mercados y tianguis en México. Dos espacios de intercambio mercantil y convivencia social”, en *CULTURA*, junio, pp. 1-8.
- Esping-Andersen, G. (1993). *Los tres mundos del Estado del bienestar*. Valencia: Ediciones Alfons el Maganim.
- Ferullo, H. (2006). “El concepto de pobreza en Amartya Sen”, en *Valores en la sociedad industrial*, año 24, número 66. Agosto, pp. 10-16.
- (s/f). “La inclusión de la solidaridad en el pensamiento económico tradicional”, Universidad Nacional de Tucumán y Universidad del Norte Santo Tomás de Aquino, 19 págs. <https://studylib.es/doc/8076224/la-inclusion-de-la-solidaridad-en-el-pensamiento-economic>.
- Filgueira, F. (1998). *Tipos de Welfare y reformas sociales en América Latina. Eficiencia, residualismo y ciudadanía estratificada*, ponencia presentada en el Seminario A Reforma da Administracao Pública no Brasil: Possibilidades e Obstáculos, Fundação Joaquim Nabuco, agosto.
- (2013). “Los regímenes de bienestar en el ocaso de la modernización conservadora: posibilidades y límites de la ciudadanía social en América Latina”, en *Revista Uruguaya de Ciencia Política*, vol. 22 núm. 2, Montevideo Uruguay, pp. 17-46.

- Furlani, M. (2009). “El Estado de bienestar: auge y resquebrajamiento”, en *Revista Electrónica de Psicología Política*, vol. 7, núm.20, jun-ago, pp. 42-51.
- Gago, Cielo y Gachet. (2018). Economía popular: entre la informalidad y la reproducción ampliada. Presentación del dossier. *Íconos. Revista de Ciencias Sociales* 62, pp. 11-20.
- García, B. y Oliveira, O. (2001). “Transformaciones recientes en los mercados de trabajo metropolitanos de México: 1990-1998”, en *Estudios Sociológicos*, vol. XIX, núm. 3, México D. F.: El Colegio de México, pp. 653-689.
- García, B. (2011). “Las carencias laborales en México: conceptos e indicadores”, en Pacheco, de la Garza y Reygadas (coord.), *Trabajos atípicos y precarización del empleo*. México: El Colegio de México, pp. 81-113.
- García Linares, Y. (2003) *Espacios públicos y transformaciones en la ciudad: El Mercado de la Victoria en Puebla 1913-1986*. Tesis de licenciatura, Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, Facultad de Filosofía y Letras. Colegio de Historia.
- Garza-Bueno, L. (2013). “Mercados públicos y competitividad: El Palmar y Las Flores de Ciudad Nezahualcóyotl”, en *Economía, Sociedad y Territorio*, vol. xiii, núm. 43, pp. 697-720.
- Germani, G. ([1973] 1980). *El concepto de marginalidad. Significado, raíces históricas y cuestiones teóricas, con particular referencia a la marginalidad urbana*. Buenos Aires: Nueva Visión.
- Gerring, J. (2014). *Metodología de las ciencias sociales*. Madrid: Alianza Editorial.
- Giglia, A. (2018). *Comercio, consumo y cultura en los mercados públicos de la Ciudad de México, Ciudad de México, México: Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Iztapalapa, División de Ciencias Sociales y Humanidades, Departamento de Antropología*.
- Girón A. y Correa, M. (1997). *Crisis bancaria y carteras vencidas*. La Jornada Ediciones, Instituto de Investigaciones Económicas/UNAM y Universidad Autónoma Metropolitana.
- Gobierno del Estado de Puebla (2002). Decreto del ejecutivo estatal mediante el cual se enajena el terreno Xalpatlaco a la UVPA. 21 de nov de 2002.
- Godelier, M. (1967). “Objeto y método de la antropología económica”, en *Ideas y valores*, pp. 3-31.
- Gómez, J. (1995). El estado de bienestar y el reto de la solidaridad. *Anales de estudios económicos y empresariales*, pp. 255-276.
- Gonnet, J. (2010). “Reciprocidad, interacción y doble contingencia. Una aproximación a lo social”, en *A Parte Rei Revista de Filosofía*, pp. 1-10.
- González, M. (1994). “Del Estado Benefactor al Estado Neoliberal”, en *Ciencia Ergo Sum*, vol. 1, núm. 1, pp. 26-32.
- González, A. (2011). “Mercados alternativos locales frente al sistema agroalimentario global”, en *Revista Líder* vol. 19, año 13, pp. 39-56.
- González Millán, L. (2016). *La unión popular de vendedores ambulantes 2 de octubre y los cambios en la ciudad de Puebla con el reordenamiento comercial 1986-1992*. BUAP, Tesis de Licenciatura.
- Gouldner, A. (1973). La norma de reciprocidad: un argumento preliminar, en *Delito y sociedad, Revista de Ciencias Sociales*, pp. 91-115.
- Green, R. (1979). “Endeudamiento externo y debilidad estatal: el caso de México”, en *Foro Internacional*, vol. 20, núm. 77, El Colegio de México, julio-septiembre, pp. 73-117.
- (1982). “Deuda externa:”, en *Nexos*, febrero, pp. 1-6.

- Guerra, P. (2002). *Teoría y Prácticas de la Socioeconomía. Alternativas a la globalización capitalista*, Montevideo, Nordan, 2002.
- (2014). Socioeconomía de la solidaridad. Una teoría para dar cuenta de las experiencias sociales y económicas alternativas (2a ed.). Bogotá: Ediciones Universidad Cooperativa de Colombia.
- Guerrero, J. (2005). “Transformación urbana e inserción social y espacial en el centro de Puebla, México”, en Bodson, *et al.* (edit.) *Vivir en la ciudad. Lo cotidiano de la inserción urbana en México, América central y el Caribe*, San José Costa Rica: FLACSO.
- Guillén, H. (2000). *La contrarrevolución neoliberal en México*. México, D.F.: Era.
- (2013) “México: de la sustitución de importaciones al nuevo modelo económico” en *Comercio Exterior*, vol. 63, núm. 4, pp. 34-60.
- (2020). “La economía mexicana en el marco de la pandemia y de la crisis económica global”, en Medel, *et al.* (coord.) *México ante el COVID-19: acciones y retos*, Cámara de Diputados-UAM, Ciudad de México, pp. 215-224.
- Guillermo, S. (2016). “Características de las unidades informales en el área central del municipio de Puebla. Una aproximación a la medición del valor generado por la economía informal, basada en el Enfoque de Factores no retribuidos”, en S. Guillermo (Coord.), *Ensayos sobre la economía informal. Un análisis teórico y empírico con aplicación en municipios de Puebla*, Puebla, México: Dirección de Fomento Editorial de la BUAP y Ediciones, Educación y Cultura, pp.109-134)
- y Angulo, J. (2016). Enfoque alternativo sobre el concepto de la economía informal y análisis de la informalidad en México, en S. Guillermo (Coord.), *Ensayos sobre la economía informal. Un análisis teórico y empírico con aplicación en municipios de Puebla*, Puebla, México: Dirección de Fomento Editorial de la BUAP y Ediciones Educación y Cultura, pp. 21-68.
- Gutiérrez, C. (2000). Experiencias contrastadas: industrialización y conflictos en los textiles del centro-oriente de México, 1884-1917. México: El Colegio de México.
- Harvey, D. (2005). “El ‘nuevo’ imperialismo: acumulación por desposesión”, en *Socialist register (2004)*. Buenos Aires: CLACSO, pp. 99-130.
- (2007). *Breve historia del Neoliberalismo*. Ediciones Akal, pp. 245.
- Hayek, F. (1944). *Camino de servidumbre*. Reino Unido: Universidad de Chicago, Roulledge Press.
- Hernández, J. (2020) “Pobreza, migración y movilidad en la propagación del COVID-19 en México” en: México ante el COVID-19: acciones y retos, Medel, *et al.* (coord.) Cámara de Diputados-UAM, Ciudad de México, pp. 185-192.
- Hernández de la Cruz L. (2011). Heterogeneidad laboral y transformaciones territoriales en el mundo rural contemporáneo. El valle de Tehuacán, Puebla. *El trabajo en la crisis, desafíos y oportunidades*. Mérida.
- (2018). Transformaciones culturales y económicas en los territorios rurales. Efectos de la maquila de confección en el Valle de Tehuacán: Un análisis socioterritorial. *Estudios Sociales*, vol. 18, núm. 52, jul-dic, pp. 1-26.
- Hernández, G. *et al.* (2019). El Progreso-Oportunidades-Prospera, a veinte años de su creación. Primera edición, México: Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social.
- Hinkelammert, F. y Mora, H. (2003). “Por una economía orientada hacia a vida”, en *Economía y Sociedad*, núms. 22-23, mayo-diciembre, pp. 5-29.
- (2009). “Elementos para una segunda crítica de la economía política”. En Grupo Pensamiento Crítico, Serie Gotitas de economía, en <https://www.pensamientocritico.info/quienes-somos.html>.

- Hintze, S. (2010). *La política es un arma cargada de futuro. La economía social y solidaria en Brasil y Venezuela*. Buenos Aires: CLACSO.
- Hodgson, G. y Jian, S. (2008). “La economía de la corrupción y corrupción de la economía: una visión institucionalista”, en *REVISTA DE ECONOMÍA INSTITUCIONAL*, vol. 10, núm. 18, primer semestre, pp. 55-80.
- Hualde, A. (2015). “Educación y empleo: un análisis de trayectorias ocupacionales en México”, en *CUADERNOS DEL CENDES*, núm. 90, año 32, Tercera Época, sep-dic, pp. 63-86.
- Huerta, A. (1992). *Liberación e inestabilidad económica en México*. México, D.F.: UNAM-DIANA.
- Huerta, M. (2005). “El neoliberalismo y la conformación del Estado subsidiario”, en *Política y Cultura* 24, otoño, pp. 121-150
- Huerta, R. (2013). ¿Cómo la teoría impide ver la realidad? *Economía Informa* núm. 380 mayo-junio 2013, pp. 95-110.
- INEGI (2022). *INDICADORES DE OCUPACIÓN Y EMPLEO*. COMUNICADO DE PRENSA NÚM. 169/22 30 DE MARZO.
- Juárez, H. (2004). *Allá ... donde viven los más pobres. Cadenas globales-Regiones productoras. La industria maquiladora del vestido*. México: Universidad Obrera de México.
- Juárez, P. (2016) *Organizaciones del comercio informal y su disputa por el espacio urbano en el municipio de Puebla, el caso de: movimiento antorchista nacional, Unión popular de vendedores 28 de octubre y federación Doroteo Arango. 1984-2015*. Tesis de Maestría, Facultad de Economía, Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, diciembre.
- Jusidman, C. (2009). “Desigualdad y Política social en México”, en *Nueva Sociedad* 220, pp. 190-206.
- Kawulich, B. (2005). La observación participante como método de recolección de datos. *Forum Qualitative Research*, vol. 6, núm. 2, pp. 1-41.
- Kehoe, T. y G. Meza (2013), “Crecimiento rápido seguido de estancamiento: México (1950-2010)”, en *El Trimestre Económico*, vol. LXXX, núm. 318, abril-junio, pp. 237-280.
- Klein, E. (1984). Los sindicatos y el sector informal. *Nueva Sociedad*, pp. 95-101.
- Klein, E. y Tokman V. (1988). “Sector informal: una forma de utilizar el trabajo como consecuencia de la manera de producir y no viceversa. A propósito del artículo de Portes y Benton”, en *Estudios Sociológicos*, vol. VI, núm. 16, México: Colegio de México, pp. 205-212.
- Korsbaek, L y Barrios, M. (2004). “La antropología y la economía”, en *Ciencia Ergo Sum*, vol. 11, núm. 3, pp. 225-236.
- Laclair, E. (1976). “Teoría económica y antropología económica”, en M. Godelier, *Antropología y Economía*, Barcelona: ANAGRAMA, pp. 124-154.
- Laville, J. (2012). “Actualidad de Karl Polanyi”, en J. Laville, *et al. Polanyi, Karl. Textos escogidos. Estudios introductorios*, Buenos Aires: CLACSO, 2012
- Lechner, N. (1977). “La crisis del Estado en América Latina”, en *Revista Mexicana de Sociología*, pp. 389-426.
- (2014). “El debate sobre Estado y Mercado”, en *ESTUDIOS* 31, pp. 237-248.
- Leriche, C. y Caloca Osorio, O. (2007). “¿Homo economicus vs. homo creencial? Prolegómenos de una teoría del error”, en *Análisis Económico*, vol. XXII, núm. 51, Distrito Federal, México: Universidad Autónoma Metropolitana Unidad Azcapotzalco, pp. 157-178.

- Levy, S. (2010). *Buenas intenciones, malos resultados. Política social, informalidad, y crecimiento económico en México*. México: Editorial Océano de México.
- Lichtensztein, S. (1977), Algunas interpretaciones sobre el sector marginal o informal urbano, México, OIT, PNUD, Dirección General de Empleo y Formación Profesional.
- Lomnitz, L. (1978). “Mecanismos de articulación entre el sector informal y el sector formal urbano”, en *Revista Mexicana de Sociología*, vol. 40, núm. 1, ene-abr, pp. 131-153.
- Lozeco, J. (2012). El enfoque metodológico de la economía popular: Capacidades y límites en la construcción de un subsistema económico centrado en el trabajo. *II Jornadas Nacionales sobre Estudios Regionales y Mercados de Trabajo*. Santa Fe, Argentina: Universidad Nacional del Litoral.
- Ludmer, G. (2019). ¿Qué hay de nuevo en el viejo debate sobre las causas de la informalidad laboral? *Cuadernos de Economía Crítica*, vol. 5, núm. 10, pp. 99-121.
- Luiselli, C. y Mariscal, J. (1981). “La crisis agrícola a partir de 1965”, en *Desarrollo y Crisis de la economía mexicana*, Trimestre Económico del FCE, col. Lecturas 39, pp. 439-455).
- Lujano, C. (2008). “Repensando la categoría de Estado en América Latina: recuperación del pensamiento teórico latinoamericano”, en *Comentario Internacional REVISTA DEL CENTRO ANDINO DE ESTUDIOS INTERNACIONALES* 8, pp. 120-132.
- Malinowski, B. (1986). *Los argonautas del Pacífico occidental*. Barcelona: Planeta De Agostini.
- Manfred, M. (1988). “Sector informal, economía popular y mercados abiertos”, en *Estudios Públicos* 30, pp. 1-25.
- Manríquez, et al. (2017). “Reflexiones en torno a la economía solidaria: una revisión de la literatura”, en *Iztapalapa Revista de Ciencias Sociales y Humanidades*, núm. 83, año 38, julio-diciembre, pp. 11-42.
- Marañón, B. y López, D. (2013). “Una propuesta teórico-metodológica crítica para el análisis de las experiencias populares colectivas de trabajo e ingresos. Hacia una alternativa societal basada en la reciprocidad”, en Marañón, B. (coord.), *La economía solidaria en México*, México, UNAM, Instituto de Investigaciones Económicas, pp. 25-58.
- Marichal, C. (1998). “La devaluación y la nueva crisis de la deuda externa mexicana de 1995-1996: la debilidad financiera del TLCAN”, en I. Bizberg, (comp.), *México ante el fin de la guerra fría*, México: Colegio de México, pp. 235-269.
- (2010). *Nueva historia de las crisis financieras. Una perspectiva global, 1873-2008*, México: Editorial Sudamericana, pp. 420.
- (2011). “Crisis de deudas soberanas en México: empresas estatales, bancos y relaciones internacionales, 1970-1990”, en *Revista de Historia y Política*, Madrid, Centro de Estudios Políticos y Constitucionales, núm. 26, jul-dic, pp. 111-133.
- Marroquín, E. (1985). Las vecindades de Puebla. Marroquín, E. (1985), *Las vecindades de Puebla*, UAP, Puebla, pp. 249.
- Mauss, M. (1979). “Ensayo sobre el Don”. En Godelier (edit.), *Sociología y Antropología*, Madrid: Editorial TECNOS, pp. 121-182.
- Maslow, A. (1991). *Motivación y personalidad*. Madrid, España: Ediciones Diaz de Santos.
- Medina, I. (1998). “Estado benefactor y reforma del Estado”, en *Espiral, estudios sobre Estado y Sociedad*, pp. 23-45.

- Mendoza, H. (2011). "El concepto de pobreza y su evolución en la Política social del gobierno mexicano", en *Estudios Sociales*, ene-jun, pp. 222-251.
- Menger, C. (1996). *Principios de economía política*. Barcelona: Unión Editorial. S.A.
- Milanovic, B. (2017). *La desigualdad mundial. Un nuevo enfoque para la era de la globalización*. Ciudad de México, México: Fondo de Cultura Económica.
- Milián G. (1993), *La modernización sistémica: La desconcentración comercial en la ciudad de Puebla, 1960-1990*, UNAM, México D.F., tesis de doctorado, 214 pp.
- Milián, G. (1999). *La descentralización comercial en Puebla*. Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, México.
- y Guenet, (2003) *La rehabilitación de la vivienda popular y del patrimonio en los centros históricos de Puebla (México) y de Puerto Príncipe (Haití)*, en Bernadette Blanc, Marie Lessard y Paula Negrón Poblete (editores), 1a. Edición, San José, C.R.: FLACSO, 2003.
- (2010). "Nuevos enfoques para el ordenamiento de los centros históricos. El caso de Puebla", en Coulob, R. (coord.) *México: Centralidades históricas y proyecto de ciudad*, Volumen 2, OLACCHI. Quito, Ecuador, pp. 347-368.
- Millones, M. (2012). "Volkswagen de México: reestructuración, flexibilidad y conflictos", en *Si Somos americanos. Revista de Estudios Transfronterizos*, vol. XII, núm. 2, jul-dic, pp. 19-49.
- Molina, J y Valenzuela, H. (2007). *Invitación a la Antropología Económica*. BELLATERRA.
- Minor, E. y Lima, M. (2012). "La utilidad de la información estadística oficial en la medición de la pobreza en México", en *REALIDAD, DATOS Y ESPACIO REVISTA INTERNACIONAL DE ESTADÍSTICA Y GEOGRAFÍA*, vol. 3 núm. 1 enero-abril.
- Montiel, Y. (2007). *Breve historia del sindicato independiente de Volkswagen de México*. México: Fundación Friedrich Ebert, Representación en México.
- Montoya, A. (2012). La nueva economía popular: ¿una utopía realizable? *Realidad 37*, pp. 7-21.
- Moreira, C. (2011). "El estado en América Latina desde los años treinta hasta nuestros días: crisis, reformas, ¿resurrección?", en *Revista Encrucijada Americana*, núm. 2, año 4, primavera-verano, pp. 4-26.
- Morín, E. (2005). *Introducción al pensamiento complejo*. Barcelona: Gedisa Editorial, S. A.
- Mortimore, M. et al. (2001). *La competitividad y el desarrollo nacional: implicaciones para la política de Inversión Extranjera Directa (IED) en América Latina*. Santiago de Chile: ONU.
- Monzón, J. (2009). "Tercer sector: delimitaciones conceptuales y dimensión ocupacional", en *Panorama Social 9*, pp. 38-46.
- Munck, R. (2014). "Karl Polanyi para América Latina. Desarrollo y transformación social", en *Estudios Críticos del Desarrollo*, Vol. IV, núm. 7, pp. 9-40.
- Navarro, M. (2006). "Modelos y regímenes de bienestar social en una perspectiva comparativa: Europa, Estados Unidos y América Latina", en *Desacatos 21*, pp. 109-134.
- Navarro, M., Fini, D. y Castro, D. (2017). "Urbanización neoliberal y resistencias sociales en la ciudad de Puebla", en *Geograficando*, vol. 13, núm. 1, pp. 1-14.
- Nun, J. (1969). "La marginalidad en América Latina", en *Revista Latinoamericana de Sociología*, vol. V, núm. 22, Número especial, pp.
- Nun, J. (1999). "El futuro del empleo y la tesis de la masa marginal", en *Desarrollo Económico*, vol. 38, núm. 152, enero-marzo, pp. 985-1004.

- Núñez, O. (2007). La economía popular, autogestiva y autogestionaria. En J. Coraggio (Coord.), *La economía social desde la periferia. Contribuciones latinoamericanas*, Buenos Aires, Argentina: Editorial Altamira, pp. 111-144.
- Nyssens, M. (1998). “Economía popular en el sur, tercer sector en el norte”, en *Documentos*, Publicación del Centro de Estudios de Sociología del Trabajo, núm. 17, noviembre, pp. 1-28.
- Olivera, M. (2018). El rol del Estado durante la ISI en América Latina. Una revisión de enfoques con énfasis en la búsqueda de rentas. *Revista Uruguaya de Historia Económica*, vol. VIII, núm. 14, pp. 46-57.
- O'Donnell, G. (1977). Apuntes para una teoría del Estado. *Congreso Latinoamericano de Sociología, Quito, Ecuador, nov de 1977* (pág. 30). Buenos Aires: CEDES/CLACSO.
- Offe, C. (1982). “Las contradicciones de la democracia capitalista”, en *Cuadernos Políticos* 34, pp. 7-22.
- OIT. (1972). *Employment, Incomes and Equality: A Strategy for Increasing Productive Employment in Kenya*. Geneva: ILO.
- OIT. (2012). Del trabajo precario al trabajo decente: documento final del simposio de los trabajadores sobre políticas y reglamentación para luchar contra el empleo precario, Oficina Internacional del Trabajo, Oficina de Actividades para los Trabajadores (ACTRAV). Ginebra: OIT.
- OIT. (2013). *La medición de la informalidad. Manual estadístico sobre el sector informal y el empleo informal*. Turín, Italia: Centro Internacional de Formación de la OIT.
- Ordoñez, G. (2002). “El Estado de bienestar en las democracias occidentales: lecciones para analizar el caso mexicano”, en *Región y Sociedad*, Vol. XIV, pp. 99-145.
- Ordoñez, G. (2009). “El régimen de bienestar mexicano: entre la exclusión, la segmentación y la universalidad”, en Barba, Ordoñez y Valencia (Coord.) *Más allá de la pobreza. Regímenes de bienestar en Europa, Asia y América. Universidad de Guadalajara y el Colegio de la Frontera norte*, pp. 401-438.
- (2012). “El régimen de bienestar en los gobiernos de la alternancia en México”, en *Polis*, vol. 8, núm. 1, pp. 213-240.
- (2017). *El Estado social en México. Un siglo de reformas hacia un sistema de bienestar excluyente*. México: Siglo XXI y El Colegio de la Frontera Norte.
- y Silva, A. (2019). Progres-a-Oportunidades-Prospera: avatares, alcances y resultados de un programa paradigmático contra la pobreza, en *Papeles de POBLACIÓN* núm. 99, CIEAP/UAEM, ene-mar, pp. 77-111.
- Oulhaj, L. (2013). “La economía popular y economía social en México”, en *RUBRICAS*, otoño-invierno, pp. 23-29.
- Padua, J. (2007). “Las disputas entre científicos y humanistas en las ciencias sociales en el contexto de las batallas entre modernos y posmodernos”, en Arzate, J. y Arteaga, N. (coord.), *Metodologías Cuantitativas y cualitativas en las ciencias sociales. Perspectivas y experiencias*. México, D. F.: Miguel Ángel Porrúa, pp. 19-54.
- Pansters, W. (1998). Política y poder en Puebla. Formación y ocaso del cacicazgo avilacamachista, 1937-1987. Puebla, México: BUAP, Fondo de Cultura Económica, Segunda edición en español, pp. 342.
- Patiño, E. (2002). “El pasado en el presente: pobreza, centro histórico y ciudad”. Puebla, México. Red Nacional de Investigación Urbana.
- Patiño, E. (2004). “Centro histórico de la ciudad de Puebla: no es igual, pero es lo mismo”, México. Artículo disponible en: http://www.rniu.buap.mx/enc/pdf/xxxiii_m4_ptovarelsa.pdf

- Patiño, E. (2010). “Usos y desusos en la ciudad vieja-centro histórico de Puebla”, en Coulob, R. (coord.) *México: Centralidades históricas y proyecto de ciudad*, Volumen 2, OLACCHI. Quito, Ecuador, pp. 47-86.
- Pedicone, F. (2001). ¿Homo economicus vs homo solidarius? *Cátedra de Economía de la Carrera de Doctorado en Derecho Público de la Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales de la Universidad Nacional de Tucumán*, Tucumán: Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales de la Universidad Nacional de Tucumán, pp. 1-38.
- Pérez, J. (2005). Más allá de la informalidad. Autogeneración de empleo en la modernización globalizada.
- Pérez, J. (1991) *Informalidad urbana en América Latina. Enfoques, problemáticas e interrogantes*, CLACSO, Guatemala: Editorial Nueva Sociedad.
- Pérez, J. y González, I. (1998). *La descentralización fiscal en México*. CEPAL, Serie Política Fiscal 106, septiembre.
- Pérez-Mendiguren, J. y Etxezarreta. (2015). “Los debates entorno a la Economía Social y Solidaria”. Centro de Documentación Hegoa. Boletín núm. 42 abril, pp. 1-12.
- Pérez, S. (2005). Más allá de la informalidad. Autogeneración de empleo en la modernización globalizada.
- Piketty, T. (2014). *El capital en el siglo XXI*. México, D.F.: Fondo de Cultura Económica.
- Plascencia, A. y Orzi, R. (2007). *Moneda social y mercados solidarios. Potencial Emancipador y Pedagógico de los Sistemas Monetarios Alternativos*. Universidad Nacional de Luján, Fundación Centro Integral Comunicación, Cultura y Sociedad, CICCUS.
- Polanyi, K. (1989). *La gran transformación. Crítica del liberalismo económico*. Madrid: Ediciones de la Piqueta, Ediciones Endymion.
- Polanyi, K. et al. ([1957] 1976). *Comercio y Mercado en los Imperios Antiguos*. Barcelona, España: LABOR UNIVERSITARIA Monografías.
- Polanyi, K. ([1977] 2009). *El sustento del hombre*. Madrid: Capitán Swing.
- Portes, A. y Benton, L. (1987). “Desarrollo industrial y absorción laboral: una reinterpretación”, en *ESTUDIOS SOCIOLOGICOS*, vol. V, núm. 13, enero-abril, pp. 111-137.
- Portes, A. (1989) “La informalidad como parte integral de la economía moderna y no como indicador de atraso”, en *ESTUDIOS SOCIOLOGICOS*, vol. VII, núm. 20, pp. 369-374).
- Portes, Castells y Benton. *The informal economy: studies in advanced and less developed countries*. Baltimore y Londres: The Johns Hopkins University Press, 1989. 328 p.
- Portilla, O. (2005). “Política social: del Estado de bienestar al Estado neoliberal, las fallas recurrentes en su aplicación”, en *Espacio Público*, vol. 8, núm. 16, agosto, pp. 100-116.
- Prebisch, R. (1986). “Desarrollo de América Latina y algunos de sus principales problemas”. *Desarrollo Económico*, vol. 26, núm. 113, pp. 479-502.
- Pries, L. (2000). “Reestructuración productiva y estrategias de aprovisionamiento: el caso de la Volkswagen de México en la región de Puebla”, en *Región y Sociedad*, vol. XII, núm. 19, pp. 161-179.
- Quijano, A. (1973). “La formación de un universo original en las ciudades de América Latina”, en Castells (coord.), *Imperialismo y urbanización en América Latina*, Barcelona: Gustavo Gili, S. A., pp. 141-166.

- Quijano, A. (1998). *La economía popular y sus caminos en América Latina*. Lima: Mosca Azul Editores.
- Ramírez de la O, R. (1980). “Industrialización y sustitución de importaciones en México”, en *Comercio Exterior*, vol. 30, núm. 1, México, enero, pp. 31-37.
- Razeto, L. (1983). *Las Organizaciones Económicas Populares*, Santiago de Chile: Ediciones PET.
- Razeto, L. (1993). *De la Economía Popular a la Economía de Solidaridad en un Proyecto de Desarrollo Alternativo*. México: Instituto mexicano.
- Razeto, L. (1993). *Los caminos de la economía de solidaridad*. Santiago de Chile: Ediciones Vivarium.
- Rendón, T. y Salas, C. (1993). “El empleo en México en los ochenta: tendencias y cambios”, en *Comercio Exterior*, pp. 717-730.
- Revueltas, A. (1993). “Las reformas del Estado en México: del Estado benefactor al Estado neoliberal”, en *Política y Cultura*, núm. 3, Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Xochimilco, invierno, pp. 215-229.
- Reygadas, L. (2002). “Distinción y reciprocidad. Notas para una antropología de la equidad”, en *Cultura & Política*, pp. 1-24.
- Robbins, L. (1944). *Ensayo sobre la naturaleza y significación de la ciencia económica*. Ciudad de México, México: Fondo de Cultura Económica.
- Rodgers, G. (2002). El trabajo decente como una meta para la economía global. *Boletín Cinterfor*, pp. 9-28.
- Rodríguez, K. (2020). “De Progresa- Oportunidades-Prospera a las Becas Benito Juárez: un análisis preliminar de los cambios en la política social en el sexenio 2018-2024 en México”, en *Revista Mexicana de Análisis Político y Administración Pública*, vol. IX, núm. 1, ene-jun, pp. 81-91.
- Rojas-Suárez, L. (1993). “De la crisis de la deuda a la estabilidad económica: un análisis de la congruencia de las políticas macroeconómicas en México”, en *Economía Mexicana*. Nueva Época, vol. II, núm. 2, julio-diciembre, pp. 263-303.
- Rojas, J. (2019). “Aproximación sociológica al significado de los términos: economía popular, economía social y economía solidaria en México”, en *AREAS. Revista Internacional de Ciencias Sociales* 39, pp. 62-73.
- (2020). “La economía social solidaria y la política social del nuevo gobierno” en *Nóesis*, vol. 29, núm. 57, enero-junio, pp. 69-87.
- Roldán, H. (2016). “Los mercados orgánicos en México como escenarios de construcción social de alternativas”, en *Polis, Revista Latinoamericana*, vol. 15, núm. 43, pp. 581-605.
- Gracia, M. y Mier, M. (2018). “Los mercados locales alternativos en México y Colombia: resistencias y transformaciones en torno a procesos de certificación”, en *Cuadernos de Desarrollo Rural*, núm 15, pp. 1-17.
- Romero, M. (2012). “La ortodoxia frente al desarrollismo mexicano (1934-1945)”, en *ECONOMÍA/UNAM*, vol. 9, núm. 26, pp. 3-42.
- Roubaud, F. (1995). *La Economía Informal en México. De la esfera doméstica a la dinámica macroeconómica*. México: Fondo de Cultura Económica, ORSTOM. INEGI, PP. 484.
- Ruiz Nápoles, (1979). “Desequilibrio externo y política económica en los setenta”, en *Investigación económica* 150, octubre-diciembre, pp. 369-389.
- Sader, E y Gentili, P. (2003). *La trama del neoliberalismo* (2a. ed.). Buenos Aires, Argentina: CLACSO. Recuperado el 19 de mayo de 2019.
- Samaniego, N. (2008). “El crecimiento explosivo de la economía informal”, en *ECONOMÍA UNAM*, vol. 5, núm. 13, pp. 30-41.

- Sarmiento, C. (1980). "Algunos problemas estructurales y coyunturales en el estudio del movimiento obrero en Puebla: 1940-1960", en Memorias del encuentro sobre historia del movimiento obrero. Tomo I, Universidad Autónoma de Puebla, pp. 329-348.
- Sánchez, Angoa y Rivera (2012). "Estructura productiva del Área Metropolitana de la Ciudad Puebla", en Sánchez Alcázar (coord.), *Cooperación internacional, desarrollo y emigración en un mundo en crisis*. Murcia, España: Editum, Universidad de Murcia, pp. 141-178.
- Sarria, A y Tiriba, L. (2003). "Economía popular: conceptuando antiguas y nuevas prácticas sociales", en *Los caminos recorridos por la economía social solidaria*. Montevideo: Asociación Uruguaya de Historia Económica (AUDHE), pp. 1-11
- Saraví, G. (1996). "Marginalidad e informalidad: aportaciones y dificultades de la perspectiva de la informalidad", en *Estudios Sociológicos*, vol. XIV, núm. 41, México: Colegio de México, pp. 431-452.
- Secretaría de Economía. *Dirección de Estadística y Análisis Económico*.
- Singer, P. y de Souza, A. (org.) (2000). *A economía solidaria no Brasil: a autogestao como resposta ao desemprego*, S. Paulo, Editora Contexto, 2000.
- Smith, A. (1985). *Investigación de la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*. Barcelona: Ediciones Orbis, S.A.
- Smith, A. (1997). *La teoría de los sentimientos morales*, Traducción de Carlos Rodríguez Braun, Madrid, España: Alianza Editorial.
- Soria, V. (1983). "La nacionalización de la banca privada y la crisis en México", en *Iztapalapa. Revista de Ciencias Sociales y Humanidades* 8, pp. 99-110.
- Sotelo, I. (2010). *El Estado Social. Antecedentes, origen, desarrollo y declive*. Madrid, España: Trotta Fundación Alfonso Martín Escudero.
- Soto, C. y Zamorano, L. (2007). *Remodelación y rehabilitación del mercado Miguel Hidalgo*. Tesis de Licenciatura. Departamento de Arquitectura y Diseño, Escuela de Ciencias Sociales, Artes y Humanidades, Universidad de las Américas Puebla. Mayo.
- Souza, P. y Tokman, V. (1978). "Una exploración de la naturaleza de las interrelaciones entre los sectores informal y formal". *El Trimestre Económico*.
- Standing, G. (2013) *El precariado. Una nueva clase social*. Barcelona, España: Pasado & Presente, pp. 301.
- Stiglitz, J. (2021). El precio de la desigualdad. El 1 por ciento de la población tiene lo que el 99 por ciento necesita. De Bolsillo, 2ª reimpresión en español.
- Svampa, M. (2021). La pandemia desde América Latina. Nueve tesis para un balance provisorio", en *Nueva Sociedad* 291, ene-feb, pp. 80-100.
- Tello, C. (1984). *La nacionalización de la banca en México*, Siglo XXI Editores, México, D.F., 222 p.
- (2010). "Estancamiento económico, desigualdad y pobreza: 1982-2009", en *Economía UNAM*, vol. 7, núm. 19, Ciudad de México, pp. 5-44.
- Thurnwald, R. (2018). *Economics in Primitive Communities*. London, Inglaterra: Routledge.
- Tokman, V. (1978). "Las relaciones entre los sectores formal e informal. Una exploración sobre su naturaleza", en *Revista de la CEPAL*, Santiago de Chile, primer semestre, pp. 103-142.
- (1987). "El imperativo de actuar. El sector informal hoy", en *NUEVA SOCIEDAD* núm.9, jul-ago, pp. 1-18.

- (2011). “Informalidad en América Latina: balance y perspectivas de políticas”, en *Realidad, datos y espacio Revista Internacional de Estadística y Geografía*, pp. 16-31.
- Torres, F. (2011) “El abasto de alimentos en México. Hacia una transición económica y territorial”, en *Revista Problemas del Desarrollo* núm. 166, vol. 42, julio-septiembre, pp. 63-84.
- Uroz, J. (2010). La llamada crisis del modelo de Estado de bienestar: reestructuración y alternativas. *MISCELANEA COMILLAS*, 68(132), pp. 299-311.
- Urquidi, V. (1986). “Transferencia de tecnología entre México y Estados Unidos. Experiencias y perspectivas”, en *Foro Internacional*, vol. 26, núm. 3, México: El Colegio de México, enero-marzo, pp. 317-330
- Valenzuela, J. (1986). *El capitalismo mexicano en los ochenta*. Ediciones Era, Problemas de México.
- Vázquez, Y. (2007). “México y Puebla; del centro comercial a la ciudad. La construcción de nuevos territorios urbanos”, en *TRACE* 51, junio, pp. 56-70.
- Velasco, E. (2016). “Precarización del empleo y régimen neoliberal”, en *alegatos*, núm. 92, México, enero/abril, pp. 175-200.
- Villegas, P. (2010). “Del tianguis prehispánico al tianguis colonial: Lugar de intercambio y predicación (siglo XVI)”, en *Estudios Mesoamericanos*, núm. 8, Nueva época, ene-jun, pp. 93-101.
- Weber, M. (1984). *Economía y Sociedad. Esbozo de sociología comprensiva*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Ziccardi, A. (2008). “Pobreza y exclusión social en las ciudades del siglo XXI”, en Ziccardi, A. (coord.), *Procesos de urbanización de la pobreza y nuevas formas de exclusión social : Los retos de las políticas sociales de las ciudades latinoamericanas del siglo XXI*. Bogotá: CLACSO, PP. 9-33.
- Ziccardi, A. (2020). “Nueva arquitectura espacial, pobreza urbana y desigualdad territorial”, en Di Virgilio, M. (edit.), *Ciudades latinoamericanas. La cuestión social y la gobernanza local : antología esencial*. CLACSO, pp. 879-902.

ANEXO 1

Encuesta en mercados populares de ciudad de Puebla

NOTA: Los datos e informes que los particulares proporcionen para fines estadísticos serán manejados bajo la observancia de los principios de confidencialidad y reserva, y no serán comunicados en ningún caso, en forma nominativa o individual, ni servirán de prueba ante ninguna autoridad administrativa. La información proporcionada en el cuestionario será procesada estadísticamente, conformando promedios y tendencias y su uso es exclusivamente para fines de estudio y trabajo académico de la Facultad de Economía de la BUAP.

F1. Entrevistador ¿en qué Mercado popular te encuentras?

Hidalgo.....	1
Morelos	2
Zapata.....	3

P1. ¿El local que usted ocupa para su negocio es...?

(Leer las opciones)

Propio	1
Rentado	2
Prestado	3

- Otro, (especifique) 4
- P2. ¿Quién empezó este negocio o actividad?
- Usted 1
- Su papá..... 2
- Su mamá..... 3
- Otra persona..... 4
- No sabe 5
- P4. ¿Es fundador del mercado?
- SI 1 NO2
- P3. ¿Cuánto tiempo hace que está establecido en su negocio? ¿Cuento tiempo tiene de establecido su negocio?
- Menos de 5 años..... 1
- Entre 5 y 15 años..... 2
- Entre 15 y 30..... 3
- Más de 30..... 4
- Otro _____ 5
- P5. ¿Qué hacía usted antes de dedicarse a este negocio?
- Ayudante en un puesto de comercio 1
- Ambulante..... 2
- Campesino..... 3
- Asalariado en fábrica 4
- Aprendiz de un oficio sin remuneración 5
- Estudiaba..... 6
- Ama de casa 7
- No trabajaba 8
- Otro _____ 9
- P6. ¿Tiene otro trabajo además de atender este negocio?
- Si 1 No 2 (Ir a P7)
- P6a. ¿El trabajo que tiene además de atender este negocio es?
- (Leer Opciones)**
- Por cuenta propia 1
- Asalariado 2
- Otro _____ 3
- P7. ¿Contándose usted, cuantas personas se encuentran laborando en este negocio? _____
- P8. De las personas que se encuentran atendiendo este negocio incluyendo a usted, cuántas personas:
- Trabajan y reciben un sueldo fijo..... _____
- Trabajan sin un salario _____
- P9. ¿Qué relación tienen entre sí las personas que atiende este negocio?
- Son familiares directos (hijos/hermanos/padres)..... 1
- Parientes (primos/cuñados/sobrinos) 2
- Amigos 3
- Empleados..... 4
- Otros _____ 5
- P10. ¿Cuáles son las tareas o funciones que desempeñan en el negocio?
- Compra la mercancía 1
- Vendedor exclusivamente..... 2
- Cobra la mercancía vendida exclusivamente 3
- Chofer 4
- Todas..... 5
- P11. ¿Cuál es el motivo principal por el que se inició en esta actividad?
- (Registrar todas las menciones)**
- Tradición familiar 1
- Para complementar el ingreso familiar 2

Para tener un mayor ingreso que como asalariado en otro trabajo	3
No encontró trabajo como asalariado	4
Horario flexible	5
Despido o recorte de personal	6
Quería ser independiente (especifique porqué)	7
Otro, especifique	8
(Si P11= Quería ser independiente, preguntar)	
P11a. ¿Cuáles son las razones por las que quería ser independiente?	
(REGISTRAR TODAS LA S MENCIONES)	
Tener mayores ingresos	1
No hay trabajo en otras partes.....	2
Quería ser mi propio jefe	3
Se gana más.....	4
Puedo tener un horario flexible.....	5
Puedo dar trabajo a mis hijos	6
Me dedico a lo que me gusta.....	7
Me gusta el comercio	8
Tradición familiar	9
Otro_____	10
P12. ¿Cómo lleva las cuentas de su negocio?	
Utiliza los servicios de un contador o profesional	1
Por medio de un cuaderno de ingresos y egresos (libreta de apuntes).....	2
No lleva registro.....	3
Otro, especifique	4
P13. ¿La actividad que realiza es su única fuente de ingreso?	
1. SI () (pase a pregunta 15)	
2. NO ()	
P14. ¿Qué otro ingreso complementario tiene?	
1. Asalariado	
2. Trabajo por obra	
3. Trabajador Eventual	
4. Otro Negocio	
5. Otro. _____	
NOTA: P13 Y P14 ya están incluidas en P6	
P15. ¿Cuenta usted con seguro social (IMSS, otro)?	
SI	1
NO	2
P16. ¿Usualmente donde compra sus mercancías?	
En la Central de Abasto	1
Directo con el productor	2
Con mayoristas independientes.....	3
Nosotros mismo lo producimos	4
Otro. Especifique	5
P17. ¿Utiliza transporte propio o paga flete para el traslado de su mercancía?	
Propio.....	1
Paga flete.....	2
P18. ¿Aproximadamente de cuánto es su compra semanal de mercancías?	
\$ _____	
P19. ¿Aproximadamente a cuánto ascienden sus ventas semanales?	
\$ _____	
P20. ¿A cuánto asumen sus gastos totales mensuales?	
(Remuneraciones, luz, etc.)	
Remuneraciones o salarios de trabajadores.	\$ _____
Luz,	\$ _____
Otros (cuotas, etc.)	\$ _____
P21. ¿A cuántos clientes atiende en su negocio, en promedio, por día? _____	

- P22. ¿Cuántas horas dedica (aproximadamente) en una semana normal para:
- Administrar su negocio 1
 - Comprar materias primas y/o productos 2
 - Preparar la venta 3
 - Atender a los clientes 4
 - Realizar trámites de pago de servicios..... 5
 - Otros. Especifique..... 6
- P23. ¿Cuáles son los 3 productos más vendidos en su negocio?
1. _____
 2. _____
 3. _____
- P24. ¿Ha recurrido a préstamos, financiamiento o crédito para su negocio?
- SI 1 NO2
- P24a. ¿Qué tipo de financiamiento?
- Banca Comercial (Bancomer, Banamex, etc.)..... 1
 - Programa de Gobierno 2
 - Cajas Populares 3
 - Crédito de Proveedores 4
 - Prestamistas Particulares 5
 - Préstamo de algún familiar 6
 - Otra fuente, especifique 7
- P25. ¿Para que utilizó el préstamo, crédito o financiamiento?
- Iniciar el negocio..... 1
 - Mantenerlo (no cerrarlo o venderlo)..... 2
 - Ampliar el negocio..... 3
 - Realizar mejoras ¿cómo cuáles? 4
- P26. ¿Pagó (o paga) intereses por el crédito?
- SI 1 NO (pase al P27).....2
- P26a. ¿Cuál es el interés que paga por el crédito? _____
- P27. ¿Qué problemas enfrentó durante la pandemia (dos últimos años)?
- (REGISTRAR TODAS LAS MENCIONES)**
- Reducción de demanda 1
 - No había mercancía..... 2
 - Cerraron los negocios 3
 - Subieron los precios..... 4
 - No tenía clientes..... 5
 - Tuve que pedir prestado..... 6
 - No había ventas..... 7
 - Enfermedad 8
 - Otros..... 9
- P28. ¿Actualmente qué problemas tiene el mercado en su conjunto?
- (MARCAR TODAS LAS MENCIONES)**
- Infraestructura 1
 - Baños..... 2
 - Limpieza 3
 - Falta ordenamiento..... 4
 - Seguridad 5
 - Pandillerismo 6
 - Iluminación 7
 - Recolección de basura..... 8
 - Estacionamiento para clientes..... 9
 - Área de carga y descarga 10
 - Falta publicidad del mercado..... 11
 - Tráfico vehicular 12

Desorden del transporte público (Rutas de camiones).....	13
Falta de terminal de taxis	14
Movilidad para acceder al mercado	15
Abastecimiento de mercancías.....	16
Otro	17
P29. ¿Actualmente y más allá de la pandemia qué problemas enfrenta su negocio?	
Falta de clientes	1
Falta de crédito o financiamiento	2
Mucha competencia y poca demanda (poca clientela)	3
Conflicto con los clientes	4
Problemas con las autoridades	5
Alza de precios.....	6
Disponibilidad de mercancía.....	7
Otro, especifique	8
No tiene problemas	9
P30. ¿Quién representa su principal competencia? Para usted quienes serian la principal competencia además de los locatarios de este mercado	
Tiendas de supermercado (Aurrera, Chedraui)	
Comercio ambulante	
Locales afuera del mercado	
Misceláneas	
Otro.....	
P31. ¿Cuáles son los planes respecto a su negocio?	
Continuar con el negocio	1
Hacer que crezca.....	2
Abrir otro puesto aquí mismo	3
Abrir otro puesto en otro mercado.....	4
Cambiar de actividad	5
Abandonar su actividad.....	6
No sabe	7
P32. ¿A quién le paga cuota, impuesto o derecho de uso del local?	
Autoridades Municipales	1
Administración del mercado.....	2
Líder del gremio	3
Líder de ambulantes	4
No paga	5
Otro	6
P33. ¿Le expiden algún recibo por el pago de la cuota?	
SI	1
NO (pase al P27).....	2

Datos del Informante

D1. ¿Me puede decir su nombre de pila? _____	
D2. ¿En qué año nació? _____ (si menciona 74, anotar 1975)	
D3. ¿Nació en la ciudad de Puebla?	
SI	1
NO (¿Donde?, municipio)	2
D4. Sexo:	
Masculino	1
Femenino	2
D5. Escolaridad:	
Sin Instrucción.....	1
Primaria	2
Secundaria	3
Preparatoria o Vocacional	4
Profesional o Técnico.....	5
Licenciatura	6
Posgrado	7

Agradecer su participación y tiempo

Datos del Entrevistador

Nombre del Entrevistador _____

Nombre del Supervisor _____

GRACIAS

ANEXO 2



Oficio No. SIEP – DIESS/120/2023
Asunto: **Autorización de impresión**

Mtro. Juan Isaías Aguilar Huerta
Doctorado Interinstitucional en Economía Social Solidaria
PRESENTE.

Por este conducto reciba un cordial saludo, asimismo y de la manera más atenta hago de su conocimiento que se autoriza la impresión de su trabajo de TESIS titulado:

“LA ECONOMÍA POPULAR EN EL ÁREA METROPOLITANA DE PUEBLA COMO RESISTENCIA A LOS IMPACTOS DEL PATRÓN DE ACUMULACIÓN NEOLIBERAL, 1982-2020”

Toda vez que ha presentado la liberación del asesor de Tesis y la comisión revisora se ha pronunciado en el mismo sentido.

Sin más por el momento, quedo de Usted.

Atentamente
"Pensar bien, para vivir mejor"
H. Puebla de Z, 19 de junio de 2023


Dr. Alberto Castañón Herrera
Secretario de Investigación y Estudios de Posgrado



c.c.p.- Archivo
D'ACH/cntp*

Facultad de Economía | Calle de la Academia s/n, entre Avenida Universidad y Avenida San Claudio, Ciudad Universitaria, Puebla C.P. 72592 Tel. 222 229 55 00 Ext. 5605



BUAP

Asunto: Término de revisión de tesis

DRA. MARÍA ISABEL ANGOA PÉREZ
COORDINADORA DEL DOCTORADO INTERINSTITUCIONAL
EN ECONOMÍA SOCIAL SOLIDARIA
PRESENTE

Me permito comunicarle que he cubierto la revisión de la tesis del Doctorado Interinstitucional en Economía Social Solidaria (DIESS), elaborado por el Mtro.

Juan Isaías Aguilar Huerta

Titulada:

LA ECONOMÍA POPULAR EN EL ÁREA METROPOLITANA DE PUEBLA COMO RESISTENCIA A LOS
IMPACTOS DEL PATRÓN DE ACUMULACIÓN NEOLIBERAL, 1982-2020

Dicho trabajo reúne los requisitos necesarios para poder ser sometido al Jurado Revisor.

ATENTAMENTE
"Pensar Bien, Para Vivir Mejor"
H. Puebla de Z., a martes 18 de abril de 2023

DR. JULIÁN PAZ CALDERÓN.
DIRECTOR DE TESIS.

Facultad de
Economía

Calle de la Academia s/n, entre Avenida
Universidad y Avenida San Claudio,
Ciudad Universitaria, Puebla C.P. 72592
Tel. 222 229 55 00 Ext. 5605



BUAP

Asunto: Término de revisión de tesis.

**DRA. MARÍA ISABEL ANGOA PÉREZ
COORDINADORA DEL DOCTORADO INTERINSTITUCIONAL
EN ECONOMÍA SOCIAL SOLIDARIA
P R E S E N T E**

Me permito comunicarle que he cubierto la revisión de la tesis del Doctorado Interinstitucional en Economía Social Solidaria (DIESS), elaborado por el Mtro.

Juan Isaías Aguilar Huerta

Titulada:

**LA ECONOMÍA POPULAR EN EL ÁREA METROPOLITANA DE PUEBLA COMO RESISTENCIA A
LOS IMPACTOS DEL PATRÓN DE ACUMULACIÓN NEOLIBERAL, 1982-2020**

Dicho trabajo reúne los requisitos necesarios para poder ser sometido al Jurado Revisor.

ATENTAMENTE
"Pensar Bien, Para Vivir Mejor"
H. Puebla de Z., a martes 18 de abril de 2023

**DR. JOSÉ DE JESÚS RIVERA DE LA ROSA
REVISOR**

Facultad de Economía | Calle de la Academia s/n, entre Avenida Universidad y Avenida San Claudio, Ciudad Universitaria, Puebla C.P. 72592 Tel. 222 229 55 00 Ext. 5605



BUAP

Asunto: Término de revisión de tesis.

**DRA. MARÍA ISABEL ANGOA PÉREZ
COORDINADORA DEL DOCTORADO INTERINSTITUCIONAL
EN ECONOMÍA SOCIAL SOLIDARIA
P R E S E N T E**

Me permito comunicarle que he cubierto la revisión de la tesis del Doctorado Interinstitucional en Economía Social Solidaria (DIESS), elaborado por el Mtro.

Juan Isaías Aguilar Huerta

Titulada:

**LA ECONOMÍA POPULAR EN EL ÁREA METROPOLITANA DE PUEBLA COMO RESISTENCIA A LOS
IMPACTOS DEL PATRÓN DE ACUMULACIÓN NEOLIBERAL, 1982-2020**

Dicho trabajo reúne los requisitos necesarios para poder ser sometido al Jurado Revisor.

ATENTAMENTE
"Pensar Bien, Para Vivir Mejor"
H. Puebla de Z., a martes 18 de abril de 2023

**DR. JUAN JOSÉ ROJAS HERRERA
REVISOR**

Facultad de Economía | Calle de la Academia s/n, entre Avenida
Universidad y Avenida San Claudio,
Ciudad Universitaria, Puebla C.P. 72592
Tel. 222 229 55 00 Ext. 5605



BENEMÉRITA UNIVERSIDAD
AUTÓNOMA DE PUEBLA

FACULTAD DE ECONOMÍA

DOCTORADO INTERINSTITUCIONAL EN ECONOMÍA SOCIAL SOLIDARIA

SE APRUEBA LA TESIS:

LA ECONOMÍA POPULAR EN EL ÁREA METROPOLITANA DE
PUEBLA COMO RESISTENCIA A LOS IMPACTOS DEL PATRÓN DE
ACUMULACIÓN NEOLIBERAL, 1982-2020

DEL ESTUDIANTE
JUAN ISAÍAS AGUILAR HUERTA

VOTO REVISOR 1:



DR. LUIS JORGE ALVAREZ
LOZANO

VOTO REVISOR 2:



DR. ISRAEL DEOLARTE
GEORGE

VOTO REVISOR 3:



DR. YOBANNI CUAHUTLE
ZAMORA

VOTO REVISOR 4:



DR. JOSÉ DE JESÚS
RIVERA DE LA ROSA

VOTO REVISOR 5:



DR. JUAN JOSÉ ROJAS
HERRERA