

Derechos reservados de El Colegio de Sonora, ISSN 0188-7408

Comida callejera: proveedores informales de servicios a la industria maquiladora en Nogales, Sonora

Hilda García*
Francisco Lara**

Resumen: Este artículo examina un componente de la economía urbana fronteriza que muestra las contradicciones del desarrollo regional basado en la maquiladora. Dicho elemento lo conforman 39 micronegocios que se dedican a la venta de alimentos preparados para los trabajadores de las empresas maquiladoras localizados en dos parques industriales de la ciudad de Nogales, Sonora. Por un lado, estos micronegocios están funcionalmente integrados al sector más moderno y dinámico de la economía fronteriza y, por otro, conservan los rasgos premodernos de las actividades económicas de subsistencia. El argumento central es que la industrialización acelerada en contextos sociourbanísticos como los que dominan en la frontera norte de México no sólo es compatible con las actividades que se analizan en este artículo, sino que requiere de

* Profesora de la Universidad Pedagógica Nacional en Tijuana. Se le puede enviar correspondencia a Arrecifes # 1392, Playas Coronado, Tijuana, B. C. 22200. Correo electrónico: hilda@bc.cablemas.com

** Investigador de El Colegio de la Frontera Norte. Se le puede enviar correspondencia a Carretera Internacional Km 5.5, altos, local 2, Nogales, Sonora, 84000. Correo electrónico: flara@umich.edu

su existencia. Como resultado, surge alrededor de la maquila un conjunto de proveedores informales de servicios que coadyuvan a que la industria disponga de una fuerza de trabajo estable y continua. En este artículo se analizan los resultados de una encuesta realizada a los propietarios de los micronegocios para mostrar su organización y funcionamiento, y se presenta una serie de recomendaciones orientadas a mejorar la relación entre empresas maquiladoras, trabajadores industriales y micronegocios.

Abstract: This article examines a component of the urban border economy which reflects the contradictions of a model of regional development based predominantly on the maquila industry. This component consist of 39 micro-businesses selling prepared food to workers of maquila companies located in two industrial parks in the city of Nogales, Sonora. On the one hand, these micro-businesses are completely integrated to the most modern and dynamic sector of the border economy yet, on the other hand, present the traditional characteristics of subsistence economic activities. The central argument is that in sociourbanistic contexts as the prevailing in Mexican border towns, rapid industrialization is not only compatible with the activities analyzed in this article, but needs of them to subsist. As a result, around the maquila industry emerge a group of informal services providers that contribute to a realiable and steady supply of labor force for the industry. In this article, the authors analyze the results of a survey to the owners of the aforementioned micro-businesses to observe its organization and operation. A number of recommendations to improve the relation among maquila companies, maquila workers and micro-businesses is also presented.

Introducción

El objetivo de este artículo es analizar un componente de la economía urbana de la frontera que muestra las contradicciones del desarrollo regional basado en la maquiladora, ya que, por un lado, está completamente integrado a este sector moderno y dinámico de la economía fronteriza y, por otro, conserva los rasgos premodernos de las actividades económicas de subsistencia. Dicho componente lo conforman 39 micronegocios que se dedican a la venta de alimentos preparados para los trabajadores de las empresas maquiladoras localizadas en los parques industriales Pinsa y Sánchez en Nogales, Sonora.¹ La noción que guía el presente análisis es que el desarrollo industrial acelerado en contextos de urbanización incompleta como los que dominan en la frontera norte de México no sólo es compatible con las actividades que se analizan en este artículo, sino que requiere de su existencia. En otras palabras, se sostiene que del surgimiento, operación y permanencia de estos micronegocios depende que muchas empresas maquiladoras puedan asegurar un aprovisionamiento continuo de fuerza de trabajo y el que los trabajadores puedan disponer de condiciones necesarias para su reproducción. Asimismo, la instrumentación de formas específicas de organización del trabajo y el cumplimiento de las metas corporativas de productividad y calidad en la maquila están fuertemente vinculadas con la disposición de una fuerza de trabajo estable, a lo que contribuyen indirectamente dichos micronegocios.

De esta manera, el trabajo se ha planteado como el análisis de un sector de la economía urbana que tradicionalmente ha recibido poca atención de la investigación académica y que, sin embargo, juega un rol estratégico en el funcionamiento del sistema urbano. El aporte que realizan a la economía local se manifiesta primariamente en el apoyo que prestan a las empresas maquiladoras para

¹Esta investigación es parte de un estudio más amplio sobre informalidad realizado por El Colegio de la Frontera Norte con el apoyo de la Fundación Ford a través del Programa de Estudios Microeconómicos y Sociales Aplicados. Los autores agradecen el apoyo de Martín Guerrero, Lilia Hugues y Víctor Linares en el levantamiento, captura y procesamiento estadístico.

que sorteen las dificultades que se derivan de la aplicación de esquemas de producción basados en la utilización intensiva de la fuerza de trabajo en el marco de una estructura urbana desarticulada y con un desarrollo incipiente en casi todos los renglones de servicios. De no ser por la existencia de estos micronegocios, muchas empresas maquiladoras verían agravadas sus dificultades para atraer y retener a su fuerza de trabajo y aun las empresas pequeñas tendrían que invertir en la creación de comedores industriales para proveer de alimentos a sus trabajadores. Los trabajadores de la industria maquiladora, por otra parte, también resultan beneficiados, ya que estos micronegocios muestran una gran adaptabilidad a sus horarios de trabajo y pueden consumir en ellos satisfactores primarios con base en esquemas crediticios flexibles. Finalmente, las actividades incluidas en este estudio proveen opciones para que un segmento de la población local desarrolle sus propias formas de generación de ingreso y emplee su propia mano de obra, la de sus familias y la de los trabajadores que por diversas razones están fuera del mercado de trabajo formal.

Así, a lo largo de este artículo argumentaremos que la existencia y modalidades de operación de los micronegocios de alimentos preparados están claramente articuladas con el desarrollo de la industria maquiladora y las necesidades de reproducción de su fuerza de trabajo. Con este fin examinaremos las circunstancias sociales y económicas que dan origen a los micronegocios de alimentos preparados y el papel que estos desempeñan en la reproducción cotidiana de la fuerza de trabajo empleada por la maquila. A continuación presentaremos los hallazgos más significativos de una encuesta realizada a los propietarios de los micronegocios a mediados de 1994 y, en este mismo contexto, discutiremos algunas de las nociones que circulan en torno al rol que corresponde a hombres y mujeres dentro de este tipo de actividades.

Finalmente, en la sección de conclusiones y recomendaciones se expondrán una serie de ideas orientadas a mejorar la relación entre empresas maquiladoras, trabajadores industriales y los micronegocios incluidos en este estudio. La idea implícita en estas recomendaciones es que es posible transformar los micronegocios en recursos adecuados para incrementar el nivel de ingresos y las oportunidades

de vida de los trabajadores que los manejan y de sus familias, mejorando a la vez su organización y funcionamiento en atención a las necesidades de las empresas maquiladoras y de sus trabajadores.

Antecedentes y enfoque conceptual

Ciudad, industria y renovación cotidiana de la fuerza de trabajo

El proceso de industrialización y urbanización acelerada experimentado por Nogales, Sonora, durante los últimos años ha tenido como principales rasgos: a) una expansión acelerada del mercado de trabajo acompañado de un aumento importante en la participación laboral de las mujeres; b) un crecimiento social de la población como resultado de una fuerte migración de fuerza de trabajo, y c) un desarrollo urbano incompleto y una estructura urbana desarticulada (Lara, 1993). Para los propósitos de este estudio, el efecto más importante de este proceso es la separación creciente entre las funciones de renovación cotidiana de la fuerza de trabajo y las funciones tradicionalmente desempeñadas por la unidad doméstica en este ámbito.

Desde la perspectiva de Coriat (1985), esto último es un fenómeno que acompaña a todo proceso de industrialización debido a que el surgimiento de la producción manufacturera en gran escala supone la necesidad de racionalizar la reproducción y el consumo de cada uno de los insumos fabriles, sin descontar de ello a la fuerza de trabajo. Este mismo autor ha indicado que la separación de la renovación diaria de la fuerza de trabajo desgastada en los procesos industriales y el ámbito doméstico produce como resultado “la universalización de la mercancía y del intercambio mercantil de los bienes de uso necesarios”, fenómeno que se explica por la necesidad de introducir formas de organización del trabajo que implican jornadas laborales extensas y continuas. La intensidad del desgaste de la capacidad productiva de los trabajadores implica también la “estandarización” del consumo obrero, induciendo la ingesta de alimentos en las condiciones, cantidades y cualidades que garanticen la rápida restitución de las capacidades agotadas temporalmente.

Siguiendo esta línea de análisis, el principal argumento en este trabajo es que los procesos de producción y restitución de la capacidad productiva de los trabajadores,² vinculados a las características actuales de la acumulación del capital que se derivan de la penetración y desarrollo de la industria maquiladora en Nogales, han generado la necesidad de relevar parcialmente a la unidad doméstica de algunas de sus funciones como instancia privilegiada para la realización de las actividades centrales en la manutención y reposición de la fuerza de trabajo.

Los esquemas de zonificación urbana o la creación de parques industriales han contribuido, en un nivel más concreto, a profundizar esta separación debido a que segregan a la industria de las áreas en las que residen los trabajadores. Asimismo, la migración de individuos que llegan a Nogales a formar nuevos hogares o integrarse a hogares ya constituidos, así como la incorporación masiva de la mujer a la actividad económica y la adopción paulatina de nuevos esquemas de división sexual del trabajo en el ámbito doméstico, refuerzan este fenómeno.

Algunas de las dimensiones concretas en la que se expresa este distanciamiento creciente entre ámbito doméstico y reproducción de la fuerza de trabajo son la creación de dormitorios colectivos para el alojamiento de los trabajadores, los baños y lavanderías colectivas, y los comedores industriales dentro de las empresas. Fuera de las compañías, aunque claramente articulados con ellas, también funcionan las casas de asistencia, los baños y lavanderías públicas, y las taquerías, birrierías, comedores públicos, asaderos y demás establecimientos fijos, semifijos y ambulatorios que se dedican a la preparación y venta de alimentos populares.

Tan sólo por lo que a dormitorios colectivos se refiere, en 1991 existían en Nogales 11 de esos establecimientos manejados por 5

² La reproducción de la fuerza de trabajo ya incorporada por el capital implica dos procesos combinados: a) la manutención del trabajador como tal, o sea la renovación diaria de su capacidad productiva a través de la satisfacción de sus necesidades de alimentación, vestido y salud; y b) la reposición del obrero cuando éste se retira de la fuerza de trabajo. Para que esta reposición sea posible, el trabajador necesita medios para satisfacer sus necesidades materiales y las de su familia. García, Muñoz y De Oliveira (1982:34).

empresas individuales y una corporación shelter que operaba 22 plantas maquiladoras en la ciudad. Estos dormitorios atendían un número aproximado de 1200 trabajadores de la industria, principalmente jóvenes migrantes que llegaron a la ciudad atraídos por la oferta de empleo que personas contratadas por las empresas les hicieron en sus lugares de residencia en el sur de Sonora y en los estados de Sinaloa y Jalisco (Lara, 1993). Por el lado de los comedores industriales, resulta importante mencionar que el 85 por ciento de los trabajadores de las empresas maquiladoras ubicadas en los 6 parques industriales existentes en la ciudad contaban con servicio de cafetería dentro de la planta.

Es evidente que el desarrollo de estos servicios es una condición para el crecimiento de la industria, ya que contribuyen directa e indirectamente a que las empresas dentro del sector puedan asegurar un aprovisionamiento continuo de fuerza de trabajo. De ello también depende que el trabajador pueda disponer de las condiciones necesarias para su reproducción. Asimismo, la instrumentación de formas específicas de organización del trabajo y el cumplimiento de las metas corporativas de productividad y calidad están fuertemente vinculadas con la disposición de una fuerza de trabajo confiable. Es este contexto en el que a continuación analizaremos el surgimiento, organización y funcionamiento del conjunto de micronegocios que se dedican a la venta de alimentos preparados para los trabajadores de la industria maquiladora en Nogales, Sonora.³

Comida callejera: proveedores informales de la maquila

Los micronegocios que venden comida preparada a los trabajadores de la maquila en Nogales son un componente de la economía local que en forma general puede ser englobado dentro de la categoría de las actividades informales. El surgimiento de estas actividades ha sido explicado por una gran parte de la literatura como un efecto del

³ Los micronegocios de alimentos preparados son negocios que se dedican a la venta de alimentos que hayan requerido algún tipo de procesamiento en el hogar o en el establecimiento y que cuenten con 5 o menos trabajadores.

desarrollo económico incipiente sobre la estructura productiva y el empleo de las ciudades del tercer mundo. De acuerdo con estas teorías, en América Latina y otras regiones en vías de desarrollo la expansión del empleo en el sector capitalista/moderno de la economía no ha sido tan veloz y continua para absorber la creciente demanda de trabajo resultante, sobre todo, de la migración de campesinos a la ciudad (Souza y Tokman, 1976:62). De acuerdo con estos autores, el crecimiento en la demanda de trabajo en el sector informal no depende de su propia capacidad de acumulación de capital, sino del excedente de mano de obra que genera el sector industrial y de las posibilidades de producir o vender cualquier cosa que permita generar algún ingreso.

A la proliferación de este tipo de actividades en las ciudades de América Latina también ha contribuido el hecho de que la creación de puestos de trabajo adicionales en el sector industrial urbano produce expectativas ocupacionales que frecuentemente incrementan la migración a las ciudades a una tasa superior al crecimiento del empleo, provocando el aumento del desempleo abierto y de formas marginales de empleo en el sector de los servicios, principalmente (Anderson, 1988; García, Muñoz y De Oliveira, 1982). Un aspecto que también ha sido mencionado para explicar el crecimiento del empleo en las actividades económicas informales es la adopción de políticas de desarrollo que estimulan el incremento de formas de producción intensivas en capital y mantienen diferencias importantes entre los salarios que se pagan en el campo y la ciudad. De acuerdo con Anderson (1988), las políticas que han involucrado el subsidio al capital fomentan una sobrecapitalización relativa en términos de la oferta de recursos disponibles tanto en el campo como en la ciudad y provocan el efecto colateral indeseable de una capacidad reducida de absorción de fuerza de trabajo en la industria y en la agricultura. El fenómeno se ve agravado como resultado de los estímulos salariales a la migración desde las zonas rurales en las que se pagan salarios más bajos a los trabajadores.

En ámbitos más concretos, la expansión de las actividades del sector informal urbano no sólo es un resultado de la incapacidad de la industria de ofrecer empleos al mismo ritmo que el crecimiento de la demanda, sino también de generar puestos de trabajo apropiados.

En México, por ejemplo, el deterioro de los salarios reales durante el periodo de crisis ha sido de magnitud tal que ha condicionado la incorporación de un número mayor de miembros de la familia en las actividades generadoras de ingresos.⁴ La caída del poder adquisitivo de los salarios de los trabajadores, junto con una necesidad creciente de empleos en un mercado de trabajo recesivo, “ha propiciado la proliferación de pequeños negocios basados en el autoempleo” (Rendón y Salas, 1994:25).

Aunque persiste un fuerte debate acerca de la existencia y definición del sector informal urbano, la noción original creada por los expertos de la Organización Internacional del Trabajo sigue siendo de gran utilidad para entender el origen y evolución de las actividades que son analizadas en este estudio (STPS, s/F:25). De acuerdo con esta definición, las actividades informales no están ligadas con un sector o actividad específica de la economía urbana, ni con una ubicación determinada de la geografía de las ciudades (Salas y Rendón, 1989:4). En realidad, las actividades informales constituyen maneras de obtener ingresos caracterizadas por los siguientes aspectos:

1. facilidad de entrada,
2. apoyo en recursos locales,
3. propiedad familiar de las empresas,
4. operaciones de pequeña escala,
5. tecnología adaptada e intensiva en fuerza de trabajo,
6. destrezas adquiridas fuera del sistema educativo, y
7. mercados no regulados y competitivos

En su expresión más concreta, las actividades informales agrupan a propietarios y empleados de negocios de pequeña escala, productores independientes y trabajadores familiares sin sueldo.⁵ Estos pe-

⁴ Entre 1984 y 1989, el número de trabajadores por familia pasó de 1.56 a 1.63. Durante el mismo periodo, el número de salarios mínimos que una familia de cinco miembros requería para cubrir el costo de la canasta normativa pasó de 3.64 a 4.78. Rendón y Salas (1994:25).

⁵ Convencionalmente, en el comercio se consideran de pequeña escala los negocios con 5 trabajadores o menos y en la industria con 10 o menos. Salas (1992:28).

queños negocios se caracterizan por pagar bajos salarios y ofrecer condiciones laborales inadecuadas y limitadas oportunidades para el desarrollo del capital humano. La flexibilidad y adaptabilidad son dos características que han permitido a las actividades informales desempeñar un papel estratégico como fuente alternativa o complementaria de ingresos para los trabajadores marginales de la ciudad y en la reducción de las presiones sociales producidas por el desempleo y la pobreza. Las visiones menos dualistas del empleo urbano reconocen la articulación entre el sector informal y el sector formal a través del mercado de trabajo, ya que el primero provee de mano de obra al segundo en los periodos de expansión económica o la recibe en las fases de contracción. Asimismo, el surgimiento y evolución de las actividades informales están vinculadas con las actividades en el sector formal de la economía a través del mercado de bienes como consumidor de insumos producidos por la industria o como proveedor flexible de servicios de bajo precio. Esta postura analítica parece la más apropiada para entender la relación funcional entre maquila y los micronegocios que son el interés de este estudio.

De acuerdo con el inventario de micronegocios de preparación y venta de alimentos,⁶ en 1994 operaban 39 de estos establecimientos en las inmediaciones de los parques PINSA y Sánchez de Nogales. En atención a su movilidad, los negocios fueron clasificados como fijos o semifijos y ambulantes. Los primeros consisten, principalmente, en puestos prefabricados que son propiedad de compañías refresqueras o que fueron construidos por sus propietarios utilizando materiales de segunda mano.⁷ El resto de los negocios consistían en automóviles, bicicletas, carretas o camiones equipados para la actividad.

⁶ El levantamiento de la información se realizó en dos etapas. La primera consistió en la elaboración de un inventario de los micronegocios de preparación y venta de alimentos que operaban en los parques PINSA y Sánchez. Para la segunda etapa, se diseñó una cédula de entrevista que tomó como modelo la Encuesta Nacional sobre Economía Informal realizada por el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (1989), y en julio de 1994 se encuestaron un total de 39 micronegocios.

⁷ Las compañías refresqueras condicionan la dotación de puestos a la venta de sus productos en condiciones de exclusividad. Cerca de la mitad de los establecimientos fijos y semifijos operan en puestos prestados o rentados por dichas compañías.

La flexibilidad y adaptabilidad de los micronegocios a las necesidades de la industria se aprecia en los horarios de operación, en el número de semanas que laboran al año y en el número de maquiladoras a las que proveen del servicio de venta de alimentos. Sobre el primer punto se observó que un número importante de micronegocios operan jornadas extensas que en algunos casos abarcan hasta tres turnos de operación de la maquila (18.5%). Como consecuencia, algunos de estos micronegocios iniciaban operaciones alrededor de las 4 de la mañana, en tanto que algunos otros concluían su faena a las 9 de la noche. Más de la mitad de los micronegocios (51.8%) laboraban los turnos matutino y vespertino. Por otro lado, tres de cada cuatro micronegocios laboró entre 45 y 48 semanas el año, exceptuando el periodo decembrino en el que la maquila concede vacaciones de tres semanas a sus trabajadores. Al respecto del segundo punto, cerca de una quinta parte de las 43 empresas maquiladoras localizadas en los parques PINSÁ y Sánchez en 1994 no ofrecían el servicio de comedor a su trabajadores, creando un mercado potencial para los micronegocios de al menos 1500 consumidores. Por otra parte, la adaptabilidad de los micronegocios se refuerza por su movilidad, ya que la mitad de estos eran negocios ambulantes sujetos a recorridos diarios que cubrían 3 o más plantas localizadas en los dos parques industriales.

El pequeño comercio de alimentos preparados

Características de los micronegocios

En este apartado se examinan algunos aspectos relacionados con el surgimiento, organización y funcionamiento de los micronegocios.⁸ Aunque existen casos en los que la entrada a la actividad sig-

⁸ En ambos parques industriales es común encontrar vehículos acondicionados con estufas, refrigeradores, anaqueles, planchas y otras instalaciones especiales para la preparación y venta de alimentos.

nificó un desembolso fuerte para su adquisición y equipamiento, la situación más común es que el monto de la inversión inicial haya sido relativamente pequeña. De hecho, gran parte de los negocios fijos y semifijos operan en instalaciones prestadas o arrendadas y entre los ambulantes; lo más común es que se utilicen vehículos familiares para transportar y expender los alimentos preparados. Según se pudo observar, las labores de preparación de los alimentos y su conservación se realiza utilizando equipo disponible en las casas de los propietarios de manera tal que el negocio constituye una extensión del hogar en la mayoría de los casos. La carencia de instalaciones y equipo adecuados para la actividad tiene implicaciones tanto para el proceso de trabajo como para la calidad e higiene de los productos que se venden a los trabajadores de la maquila. La falta de recursos materiales determina, en muchos de los casos, un uso intensivo de la fuerza de trabajo de los propios comerciantes y de sus familias, quienes generalmente deberán adquirir y preparar su mercancía todos los días y en jornadas que con frecuencia se inician en horas de la madrugada. La carencia de equipo apropiado para la conservación y manejo de los alimentos se traduce en condiciones sanitarias inadecuadas que pueden poner en riesgo la salud de los consumidores.⁹

De cualquier manera, la entrada a la actividad está condicionada por la disposición y obtención de los recursos necesarios para cubrir el costo de la inversión inicial. Poco más de la mitad de los propietarios utilizó sus propios ahorros para establecerse en la actividad y otro porcentaje importante acudió a amistades o familiares para cubrir los costos de entrada a la actividad (cuadro 1). El apoyo en instancias más alejadas del ámbito familiar o en relaciones no familiares pero inmediatas es poco frecuente. Ninguno de los propietarios indicó haber acudido a institución de crédito alguna para cubrir la inversión inicial. Sólo un porcentaje pequeño de los propietario utilizó préstamos provenientes de particulares, exactamente en la

⁹ Según se pudo observar, el equipamiento regular de muchos negocios consiste en hieleras, braceros, ollas de uso casero, baldes de plástico para poner la comida preparada, trozos de tela o bolsas de plástico para cubrir la comida.

misma proporción que los propietarios que hicieron uso de los pagos de liquidación de su empleo anterior para iniciar su pequeño negocio (cuadro 1). Como demuestran estos resultados, una de las características de los negocios de preparación y venta de alimentos en los parques industriales de Nogales es que poseen un capital escaso y su constitución se apoya principalmente en recursos personales y familiares.

Cuadro 1

Micronegocios según condiciones de entrada a la actividad

Fuente de financiamiento	PINSÁ		Sánchez		Total	
	Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%
Amigos/parientes	8	29.6	3	25.0	11	28.3
Particulares	2	7.4	-	-	2	5.1
Ahorros	13	48.2	7	58.4	20	51.3
Liquidación	1	3.7	1	8.3	2	5.1
Otros	3	11.1	1	8.3	3	10.2
Total	27	100.0	12	100.0	39	100.0

Fuente: COLEF, Encuesta a micronegocios, 1994.

Otro aspecto importante de los micronegocios es que su constitución no tiene como finalidad última la generación de ganancias, sino la maximización del ingreso del grupo familiar al que pertenece el comerciante. En congruencia con este planteamiento, el 74 por ciento de los propietarios entrevistados refirieron que la principal razón que tuvieron para entrar a la actividad fue la necesidad de obtener una fuente de ingreso complementaria o la intención de elevar sus percepciones personales. En contraste, sólo el 23 por ciento indicó que la principal motivación que tuvo para entrar a la actividad fue el deseo de independizarse.¹⁰

¹⁰ Otros motivos como el despido y recorte del empleo anterior ocuparon un porcentaje bajo entre los resultados de la encuesta.

En consecuencia, siendo básicamente una actividad encaminada a la subsistencia de la familia, es usual que los micronegocios constituyan entidades económicas unipersonales o que las relaciones con otros trabajadores estén basadas en formas de empleo no asalariadas. De hecho, la encuesta permitió determinar que el tamaño promedio de los micronegocios en ambos parques industriales es inferior a los dos trabajadores por unidad y, en forma más detallada, que el 17.9 por ciento de los negocios son atendidos sólo por sus propietarios, el 46.1 por ciento por dos personas, el 23.1 por ciento por tres y el restante 12.9 por ciento por cuatro. Por lo que respecta al vínculo de los trabajadores de apoyo con el negocio, la encuesta mostró que la relación dominante en los negocios de ambos parques industriales es el trabajo no asalariado. En el parque PINSA, por ejemplo, casi cuatro de cada cinco negocios con empleados se basaban en trabajadores sin pago (cuadro 2).

Uno de los aspectos frecuentemente destacados en la literatura sobre las actividades informales es que las tasas de mortalidad de los micronegocios en el sector son excesivamente altas (Salas, 1992:29). En virtud de que la entrada es relativamente fácil, es muy común que los propietarios se retiren de la actividad si las condiciones eco-

Cuadro 2

Micronegocios según tipo de trabajadores

Tipo de trabajadores								
	Asalariados		Sin pago		Ambos		Sin trabajador	
	Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%
PINSA	2	7.4	17	63.0	3	11.1	5	18.5
Sánchez	3	25.0	6	50.0	1	8.3	2	16.7
Total	5	12.8	23	59.0	4	10.3	7	17.9

Fuente: COLEF, Encuesta a micronegocios, 1994.

nómicas dominantes mejoran. Algunos estudios han indicado que en los periodos de expansión de los mercados de trabajo, la tasa de crecimiento de las actividades informales tiende a disminuir (Anderson, 1988: 39). El tamaño y la estructura de las unidades familiares, en relación con la fase del ciclo doméstico en el que se encuentren, constituyen también un factor que influye en los vaivenes de los negocios de pequeña escala en el sector informal (Cortez y Benítez, 1991:23). En contraste con estos planteamientos, la gran mayoría de los negocios incluidos en este estudio se caracterizaron por una gran estabilidad reflejada en largos periodos de sobrevivencia. Tan sólo el 25 por ciento de los establecimientos reportó una antigüedad menor a los 12 meses y más del 46 por ciento tiene una antigüedad mayor a los 6 años. Si consideramos que cerca del 40 por ciento de los propietarios han estado a cargo de los negocios durante más de 6 años, podemos suponer que estos en general tienen una baja tasa de rotación de propietarios. Estos resultados permiten suponer también que la existencia de estos negocios constituye una forma permanente de ingreso para sus propietarios y sus familias.

Finalmente, conviene mencionar que en virtud de que la mayoría de las empresas maquiladoras en ambos parques industriales ofrecen el servicio de comedor o cafetería a sus empleados, los pequeños comerciantes han debido desarrollar una serie de estrategias para capturar y mantener una parte importante de la demanda de alimentos de los trabajadores de la maquila. Estas estrategias incluyen horarios de trabajo amplios y flexibles, el ofrecimiento de menús que incluyen alimentos más afines a los hábitos de consumo de los trabajadores y la posibilidad de “abonarse” y comprar “de fiado” los alimentos.¹¹

Perfil sociodemográfico de los propietarios

Algunos estudios han indicado que la participación de las mujeres en actividades informales es sustancialmente más alta que la de los

¹¹ El 61.5 por ciento de los negocios vende los alimentos a crédito. El día de pago para los trabajadores de la maquila es también el día de pago para los dueños de los negocios.

hombres, debido a que éstas enfrentan mayores dificultades para asegurar un empleo en el sector formal ya que las condiciones de trabajo en la industria y el comercio moderno son incompatibles con el papel reproductivo de las mujeres (Tiano:1986). También se ha observado que existe una conexión entre las actividades desarrolladas por las mujeres en el ámbito doméstico y las actividades realizadas en el ámbito laboral (De Barbieri, 1991:207). En forma consistente con ambos planteamientos, los resultados de la encuesta indican que las mujeres constituyen casi dos tercios de los propietarios de los negocios de venta de comida en los dos parques industriales de Nogales (cuadro 3). La participación de las mujeres es también muy alta en la fuerza de trabajo, ya que más del 70 por ciento de los trabajadores en los micronegocios son del sexo femenino.

Por otra parte, los datos sobre edad y migración contradicen ideas anteriores de que los trabajadores en el sector informal son jóvenes de reciente arribo a la ciudad que esperan obtener un empleo en el sector formal (Rodríguez, 1988:5). De hecho, los propietarios de los micronegocios incluidos en el estudio son individuos que se encuentran en la etapa madura del ciclo vital, además de que son residentes relativamente antiguos de Nogales. La edad promedio de los propietarios es de 40 años, y de acuerdo con los resultados de la

Cuadro 3

Micronegocios según edad y sexo de los propietarios y de los trabajadores

	Edad media	Sexo del propietario		Porcentaje de mujeres en la fuerza de trabajo
		Hombres (%)	Mujeres (%)	
PINSA	41.1	33.4	66.6	71.6
Sánchez	37.1	41.6	58.3	76.0
Total	39.8	35.9	64.1	72.9

Fuente: COLEF, Encuesta a micronegocios, 1994.

encuesta, el 10.5 por ciento se ubica entre los 20 y 25 años, cerca del 26 por ciento entre los 25 y los 35 años y el restante 63.5 por ciento por encima de los 35. Por lo que respecta a su condición migratoria, tan sólo el 30 por ciento de los propietarios son nativos de Nogales y el resto migró a la ciudad en algún momento de su vida. No obstante, sólo en uno de los casos el tiempo de residencia fue menor a los cinco años y en más del 75 por ciento fue de más de 10 años.

Como fue indicado en la sección anterior, aunque el monto de la inversión inicial es bajo y el mercado es competitivo y no está regulado, la entrada a la actividad supone el cumplimiento de una serie de condiciones. Estas condiciones incluyen la disposición de un ahorro previo o la presencia de redes de apoyo que puedan facilitar la entrada. En muchos casos, también suponen un conocimiento de las redes de influencia y gestión existentes en la ciudad, ya que la instalación de los negocios requiere de permisos y anuencias otorgadas por individuos, gremios e instituciones regulatorias locales.¹² Todas estas condiciones son generalmente una consecuencia de una residencia más o menos larga en la ciudad, razón por la cual los migrantes de reciente arribo enfrentan obvias restricciones para entrar a la actividad.

Por lo que respecta a su estado civil, el 82 por ciento de los propietarios estaban casados o vivían en unión libre. Los divorciados y viudos representaron cerca del 8 por ciento y los solteros poco más del 10 por ciento. Estos resultados contribuyen a fortalecer la idea de que la entrada a las actividades informales está condicionada por la responsabilidad de los individuos en la manutención del grupo familiar.

¹² El Reglamento de Comercio y Oficios en la Vía Pública del Ayuntamiento de Nogales establece que una comisión integrada por autoridades de salud, servicios públicos, tránsito y planeación urbana tiene la facultad de conceder y cancelar los permisos para trabajar en la vía pública. Gobierno del Estado de Sonora (1990). Esta comisión también tiene la facultad de autorizar cambios de horarios, giros y localizaciones. En la práctica, todas estas decisiones son dejadas a la discrecionalidad de los inspectores, quienes actúan con base en "arreglos" con los propietarios. En otros contextos, se ha encontrado que debido a que la venta de alimentos en la calle es una de las actividades más visibles del sector informal urbano es también una de las más hostigadas por las autoridades locales. Tinker (1987:5).

Cuadro 4

Condición de actividad económica previa y posición en el trabajo anterior de los trabajadores de los micronegocios

Condición y posición	Absolutos	Relativos
Inactivos	8	20.5
Activos	31	79.5
Trabajador por su cuenta	1	3.2
Trabajador a sueldo, salario o jornal	28	90.4
Trabajador sin pago	1	3.2
Otros	1	3.2

Fuente: COLEF, Encuesta a micronegocios, 1994.

En relación con su trayectoria laboral, la encuesta mostró que la mayoría de los propietarios se encontraban activos antes de emprender su actividad actual. En el cuadro 4 se puede observar que tan sólo el 20.5 por ciento de los propietarios entrevistados ingresó a la población activa a través del sector informal. Por lo que respecta a los trabajadores previamente activos, el 19.4 por ciento tenían una antigüedad menor a los 12 meses en su empleo anterior, el 21.6 por ciento entre 1 y 5 años y el restante 59 por ciento más de 5 años. Las características de los establecimientos en los que laboraban parecen confirmar que la mayoría de estos trabajadores se han visto obligados a transitar desde ciertas actividades en el sector formal de la economía hacia la esfera económica de la informalidad. De acuerdo con la encuesta, 7 de cada 10 de los propietarios entrevistados estuvieron empleados en empresas con más de 50 trabajadores, principalmente en la industria maquiladora. El porcentaje de propietarios provenientes de actividades de pequeña escala sólo fue del 12.9 por ciento. En el trabajo anterior la gran mayoría de estos trabajadores eran asalariados (90.4 por ciento). Sólo un pequeño porcentaje trabajaba por su cuenta o era empleado familiar sin sueldo. Los motivos por los cuales estos trabajadores abandonaron sus em-

pleos anteriores fueron principalmente los bajos ingresos, el despido o recorte de personal en los establecimientos en los que laboraban y el deseo de independizarse.

Como hemos visto, la participación previa en el mercado de trabajo es una característica dominante entre los propietarios de los micronegocios. Esta situación, junto con el hecho de que hayan sido marginados de las actividades formales por la insuficiencia de los salarios o por el cierre de fuentes de trabajo, muestra que el empleo en las actividades informales es una opción obligada por el imperativo de tener una fuente de ingreso y la necesidad de garantizar la reproducción individual y grupal.

Organización y funcionamiento de los micronegocios

La utilización del comercio de alimentos preparados como una estrategia de vida de sus propietarios determina que su funcionamiento se apoye en cada uno de los recursos disponibles en la familia, incluyendo la fuerza de trabajo. Cuántos y qué miembros de la familia se incorporan es una cuestión que depende de la presión financiera que experimenta el grupo doméstico, de los recursos disponibles y de una cierta estructura de valores que condiciona la participación de los individuos, según su edad y su género, a roles más o menos definidos (Cortez y Benítez, 1991:174; Schmink, 1984:89). Como se puede observar en el cuadro 5, hijos, cónyuges o ambos son el acompañamiento más usual de los propietarios en la operación de sus negocios. Resulta notable que casi tres cuartas partes de los trabajadores que estaban laborando en los micronegocios de ambos parques industriales tuvieron alguna relación de parentesco con el propietario. Este indicador es del 100 por ciento en el parque Sánchez, que concentra el mayor número de negocios que se caracterizan por operar en las condiciones más precarias de equipamiento y obtener los niveles más bajos de ingreso. Por el contrario, en los micronegocios establecidos en PINSA, mejor equipados y más rentables, sólo el 63 por ciento de la fuerza de trabajo es familiar.

Estos hechos parecerían estar indicando que cuanto más precarias sean las condiciones de operación de los negocios más intensiva es la utilización de la fuerza de trabajo familiar. Lo anterior quizá

Cuadro 5

Micronegocios según tamaño y participación familiar
en la fuerza de trabajo

	Tamaño medio	Trabajadores familiares			Participación familiar
		Cónyuge	Hijos	Ambos	
PINSA	1.6	6	7	4	62.9
Sánchez	1.8	3	3	6	100.0
Total	1.7	9	10	10	74.3

Fuente: COLEF, Encuesta a micronegocios, 1994.

sea lógico si se toma en cuenta que la falta de equipo e instalaciones adecuadas incrementan substancialmente la demanda de ayuda. Por ejemplo, la falta de medio de transporte propio crea la necesidad de ayuda en el traslado de los insumos desde los centros de abasto o de los alimentos y utensilios hasta el punto de venta. También la falta de instalaciones adecuadas y semifijas, como resultó ser el caso de muchos negocios en el parque Sánchez, demanda mayor trabajo para montar el negocio y desmontarlo luego de concluida la jornada.

La incorporación de la fuerza de trabajo familiar es una práctica que permite a los propietarios de negocios de pequeña escala disminuir los costos de operación cuando menos por dos vías. Por un lado, al utilizar la fuerza de trabajo de cónyuges, hijos y otros parientes cercanos se reduce o elimina por completo el costo de mano de obra debido a que por lo general estos trabajadores no reciben remuneración alguna. Como mostramos anteriormente, en los micronegocios que operaban en ambos parques y que reportaron la presencia de trabajadores, las relaciones laborales dominantes son no capitalistas. Por otra parte, las relaciones de trabajo de carácter familiar permiten eludir las obligaciones de tipo laboral que adquirirían los propietarios si contrataran empleados en el mercado de trabajo. Respecto a este último punto conviene mencionar que la encuesta mostró que el número de trabajadores que contaban con contrato

fue nulo, lo mismo que el número de trabajadores registrados ante el IMSS. En general, las remuneraciones fueron bajas, lo que convierte a esta fuerza de trabajo en uno de los sectores más marginados y vulnerables de la población trabajadora de Nogales.

La flexibilidad de esta fuerza de trabajo familiar es otra característica que resulta crítica para el funcionamiento de los micronegocios. Los trabajadores familiares normalmente son corresidentes y su disponibilidad para el trabajo, si no es ilimitada, sí es mucho más amplia que la de los trabajadores que pueden ser contratados en el mercado laboral. "Estar en la casa" suele suponer para los miembros de la familia aptos para el trabajo la posibilidad de intervenir en cada una de las fases del proceso de producción y no sólo en la de circulación. Contra la opinión de que la participación en las actividades informales le da a los trabajadores la libertad de fijar la extensión de su propia jornada de trabajo y los exime, además, de la obligación de sujetarse a un horario preestablecido, una gran proporción de los propietarios y los trabajadores del comercio de alimentos en los parques industriales laboran jornadas similares a las de cualquier trabajador en el sector formal (Rodríguez, 1988:22). Además, dichas jornadas están supeditadas a los horarios de entrada y de salida de las empresas maquiladoras. Como se puede observar en el cuadro 6, la mitad de los propietarios laboran menos de 40 horas, poco menos de una cuarta parte 40 horas y el resto más de 40 horas. Entre los trabajadores la situación es muy similar, ya que poco más de la mitad trabajaron 40 o más horas durante la semana.

Finalmente, tomando en cuenta que cerca del 60 por ciento de los negocios producen ingresos a sus propietarios por debajo de los tres salarios mínimos mensuales, es muy improbable que esta actividad sea por sí sola suficiente para garantizar un nivel adecuado de consumo a los trabajadores y sus familias. Como ya se mencionó, la caída del poder de compra del salario mínimo ha situado el costo de la canasta normativa por encima de los cuatro salarios, por lo que una familia promedio estaría obligada a complementar sus ingresos con otras actividades o a subsistir en condiciones de consumo consideradas socialmente inadecuadas. En última instancia, como ha mencionado Tinker (1987:60), el dinero que obtienen de su pequeño negocio sirve a los propietarios para complementar su eco-

Cuadro 6

Propietarios y trabajadores según número de horas trabajadas a la semana

Número de horas trabajadas semanalmente	Propietarios		Trabajadores	
	%	Acum.	%	Acum.
Menos de 20	13.2	13.2	14.3	14.3
Más de 20 y menos de 40	36.8	50.0	30.9	45.2
Semana de 40	23.7	73.7	26.2	71.4
Más de 40	26.3	100.0	28.6	100.0

Fuente: COLEF, Encuesta a micronegocios, 1994.

nomía y adquirir los elementos necesarios para su propia subsistencia y la de sus familias y determina que su negocio tienda a reproducirse permanentemente en la mismas condiciones.

Los géneros, su situación y sus roles

Más que analizar todas las actividades que realizan las mujeres y compararlas con las que efectúan los hombres, en esta sección intentaremos mostrar el papel que desempeñan cada uno de estos sujetos en la instalación, operación y sostenimiento de los micronegocios bajo estudio. Antes de proseguir, es conveniente advertir que este ejercicio sería mucho más pródigo en hallazgos si se dispusiera de información sobre las fases de acopio de los insumos y producción de los alimentos y no sólo sobre la fase de venta. Como se ha advertido en otros estudios (Bueno, 1988:78), estas fases usualmente se realizan en el ámbito doméstico con una fuerte participación de la mujer y otros miembros del grupo familiar. Por lo tanto, la no consideración de estas etapas obscurece la relación biunívoca que existe entre la unidad doméstica y los micronegocios, lo mismo que la subvaluación del trabajo no asalariado obscurece la contribución que hace éste a la economía.

En primer lugar, es necesario destacar que no existen diferencias importantes en la forma y los motivos que tuvieron hombres y mujeres para establecer su pequeño negocio. Tanto los unos como las otras se iniciaron en la actividad como resultado de una iniciativa de tipo individual. No obstante, fue mucho más común que entre los negocios jefaturados por mujeres la fundación hubiera sido el resultado de la decisión anterior de un familiar o de otra persona. Por lo que respecta a sus motivaciones, las mujeres dieron prioridad a la necesidad de complementar el ingreso familiar, seguido del deseo de independencia y de obtención de un mayor ingreso. Entre los hombres también sobresalió el interés de complementar el ingreso familiar, seguido de la búsqueda de un mayor ingreso y el deseo de ser independientes. No obstante esta similitud en la estructura de motivaciones, es conveniente resaltar que la proporción de mujeres que indicó que su entrada a la actividad se debió principalmente a la necesidad de complementar el ingreso familiar fue mucho mayor que la proporción de hombres que refirieron el mismo motivo. Este hecho parecería estar indicando que el rol de las mujeres dentro del hogar como perceptores de ingreso está mucho más subordinado que el de los hombres al nivel de estrés económico que experimenta la unidad doméstica y corresponde al tipo de estrategias que adopta la familia para mantener o reestablecer su nivel de consumo cuando éste se ve afectado por factores estructurales como una caída del nivel de empleo o situaciones coyunturales como el cierre de una fuente de trabajo.

Al darse en situaciones económicas y familiares diferentes, las condiciones de entrada a la actividad también son distintas para hombres y mujeres. Cuando menos para el 85 por ciento de los hombres, la entrada a la actividad se apoyó en recursos propios provenientes de ahorros personales y de ingresos extraordinarios derivados de una liquidación en el empleo anterior. Por el lado de las mujeres, sólo el 40 por ciento tuvieron a su disposición fondos propios para iniciar su negocio y cerca de la mitad debió recurrir a amigos o familiares, y aun a prestamistas particulares, para cubrir los costos de iniciación en la actividad.

Las distintas condiciones de entrada que enfrentan hombres y mujeres se expresan en las características de sus negocios. Según se

pudo observar, la gran mayoría de los establecimientos fijos y semifijos en ambos parques industriales son manejados por mujeres.¹³ Como ya fue señalado en la sección anterior, en la mayoría de los casos los negocios de este tipo usualmente operan en puestos arrendados o prestados. En otros casos, se trata de instalaciones construidas con materiales de segunda mano o de puestos improvisados. Por su parte, un gran número de los negocios ambulantes son en realidad carros o camiones equipados especialmente para la preparación y venta de comida, por lo que su adquisición supone una inversión inicial significativa. El efecto de la movilidad de los negocios sobre su rentabilidad es notable. De acuerdo con la encuesta, casi una cuarta parte de los establecimientos fijos y semifijos generaban ingresos menores a un salario mínimo mensual contra ninguno de los ambulantes. De la misma manera, el porcentaje de negocios con entradas superiores a tres salarios mínimos fue de 17.5 entre los fijos y semifijos y 26.2 entre los ambulantes.

En consecuencia, las condiciones de entrada tienen un impacto importante sobre el tipo de negocio y, por lo tanto, sobre la rentabilidad y la probabilidad de éxito de los negocios conducidos por mujeres y por hombres. De hecho, aunque los datos de la encuesta muestran que las mujeres laboran muchos más días al año¹⁴ que los hombres y que sus jornadas diarias de trabajo son mucho más extensas, también muestran que ganan menos. De acuerdo con la información recogida, durante una semana normal de trabajo, el 80 por ciento de los propietarios que le dedicaron a sus negocios menos de 20 horas fueron hombres (gráfica 1). En el otro extremo, en-

¹³ En general, los establecimientos a cargo de hombres son muchos más móviles que los jefaturados por mujeres. Entre los primeros, sólo el 50 por ciento trabajó en un solo lugar la semana previa a las encuestas, el 7.1 por ciento en dos lugares y el 42.9 por ciento en tres o más. Los porcentajes de las mujeres fueron 72.0, 12 y 12.0 por ciento, respectivamente.

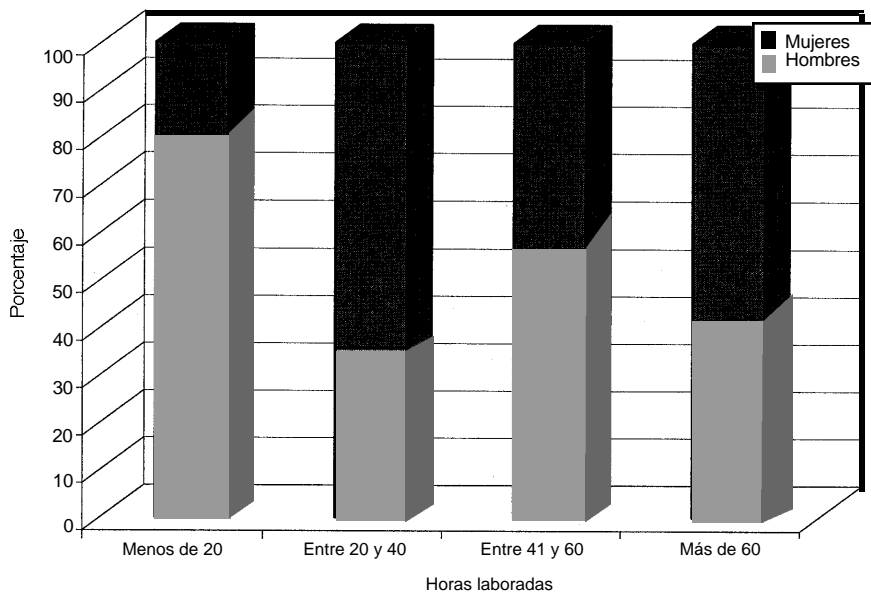
¹⁴ De acuerdo con la encuesta, entre los negocios jefaturados por hombres, cerca del 30 por ciento laboraron menos de 26 semanas contra sólo 12 por ciento de los jefaturados por las mujeres. En el otro extremo, los negocios de mujeres que trabajaron más de 44 semanas o más al año representaron el 80 por ciento contra el 46.9 por ciento de los negocios de los hombres.

tre los propietarios que le dedicaron a su negocios más de 60 horas semanales, cerca del 90 por ciento fueron mujeres.

Al analizar los ingresos obtenidos por los negocios jefaturados por mujeres y por hombres, las diferencias también resultan notables. Por ejemplo, en el rango de ingresos más bajo, correspondiente a ingresos inferiores o iguales a dos salarios mínimos, la concentración de negocios jefaturados por mujeres fue del 73 por ciento (gráfica 2). En el otro extremo, el 57 por ciento de los micro-negocios en el rango de 3 o más salarios mínimos fue jefaturado por propietarios hombres. Estos datos estarían reforzando las conclusiones de estudios previos en el sentido de que los negocios conducidos por mujeres en el sector informal son menos rentables que los conducidos por hombres. No obstante, estos mismos datos parecen

Gráfica 1

Extensión de la jornada semanal según sexo de los propietarios

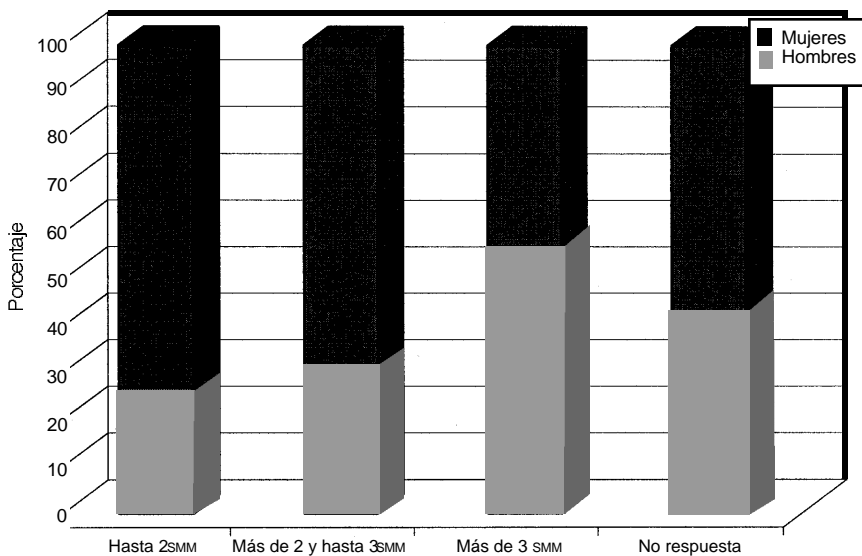


estar en contradicción con el supuesto de que la mayoría de las mujeres involucradas en actividades informales invierten menos tiempo que los hombres y que como consecuencia de ello también obtienen menores ingresos (Tinker, 1987:54). Parece plausible suponer que las disparidades en la rentabilidad está asociada directamente con las condiciones de entrada a la actividad e indirectamente con el monto y el control que ejercen los individuos sobre los recursos disponibles en el hogar, y no con el tiempo de trabajo dedicado al negocio.

Como se sabe, la incorporación de las mujeres al mundo del trabajo es afectada adversamente por las visiones que confinan su actividad al ámbito de lo doméstico y reservan la de los hombres a la esfera del trabajo productivo y del poder. Los estudios sobre la condición de la mujer han identificado este ámbito como "el locus de la subordinación, negador de las potencialidades de las mujeres que

Gráfica 2

Ingreso de los propietarios de los micronegocios según su sexo en número de veces el salario mínimo mensual



buscan alguna expresión de trascendencia individual o colectiva” (De Barbieri, 1991:203). Este tipo de construcciones no sólo ha condicionado la entrada de las mujeres al mercado laboral como una fuerza de trabajo subsidiaria, sino que ha limitado su participación a un espectro reducido de actividades de baja remuneración que son vistas como una extensión de su rol reproductivo primario (Tiano, 1986:222). También restringen su independencia y su acceso a los recursos materiales creados por el grupo doméstico, imponiéndoles condiciones especialmente desfavorables en el desarrollo de todo tipo de actividades, particularmente en aquellas que significan su incursión en la esfera extradoméstica.

En estas condiciones, es usual que las mujeres y hombres tengan trayectorias y experiencias laborales diferentes. En Nogales, todos los hombres a cargo de negocios habían participado en el mercado de trabajo antes de entrar a esta actividad, mientras que el 36 por ciento de las mujeres se incorporaron a las actividades económicas a través del negocio de venta de comida en los parques industriales. En general, la entrada de las mujeres es posterior a la de los hombres y no sucede antes de los 15 años. Asimismo, entre las mujeres que trabajaron antes de entrar a la informalidad, las causas de separación de su empleo previo fueron los bajos salarios, el deseo de independizarse y el matrimonio o el alumbramiento.

Finalmente, es pertinente señalar que aunque la mayoría de hombres y mujeres planeaba continuar con el negocio, se advirtió un elemento de mayor incertidumbre entre las mujeres,¹⁵ lo que indudablemente está relacionado con la intermitencia y la significación relativa que tiene su contribución para el hogar.

Conclusiones y recomendaciones

La consolidación de la industria maquiladora como el principal elemento de la base económica local y su expansión en un contexto de

¹⁵ El 12 por ciento de las entrevistadas indicó que tal vez cambiaría de actividad o no estaba segura del futuro de su establecimiento.

comercio libre habrán de profundizar los diferentes procesos que hemos analizado en este escrito. Es muy claro que la importancia de estudiar el proceso de industrialización no sólo radica en las consecuencias que está teniendo la expansión de la maquila sobre la estructura económica y urbana de la frontera, sino también en sus implicaciones sobre aspectos micro de la organización social fronteriza. Un ejemplo de dichos aspectos es el desplazamiento relativo de la familia de un ámbito tan primario como la reproducción de la fuerza de trabajo. Otro ejemplo es la forma en que la separación entre la reproducción de la fuerza de trabajo y la unidad doméstica en un contexto urbano precario crea condiciones para el surgimiento de proveedores informales de servicios para la industria tales como los micronegocios analizados aquí.

El análisis realizado se centró en presentar información de primera mano sobre la organización y funcionamiento de este tipo de negocios. Las evidencias mostradas permiten señalar que estos pequeños negocios tienen una base doméstica tanto porque se apoyan en recursos materiales y humanos provenientes de las familias, como por estar directamente relacionados con el conjunto de conductas que adoptan éstas para asegurar condiciones necesarias para la reproducción individual y colectiva.

El enfoque adoptado permitió observar que el pequeño comercio de alimentos en los parques industriales se nutre de trabajadores cuyo antecedente laboral inmediato se encuentra en el sector formal de la economía, principalmente en la propia industria maquiladora. También permitió establecer que la creación y el sostenimiento de estos negocios tiene una base predominantemente femenina y que las condiciones en las que operan son más desventajosas para los negocios jefaturados por mujeres que para los manejados por hombres. En esencia, la participación de la mujer, y las diferencias que registra su actividad si se le compara con la de los hombres, es producto de visiones que atribuyen a cada uno de estos sujetos sociales roles específicos que confinan la intervención de la mujer en la esfera económica a un ámbito reducido de actividades de baja remuneración y a que sus condiciones de entrada son generalmente precarias tanto porque el control de los recursos familia-

res está fuera de su dominio de género como porque generalmente ocurre en las etapas en que éstos son más escasos en la familia.

Aunque debido a su naturaleza no resulta fácil concebir estrategias para mejorar la situación del pequeño comercio de alimentos, es posible recomendar la consideración de una serie de posibilidades. Cabe mencionar que ninguna de éstas es excluyente y su instrumentación debe tener efectos positivos en los niveles de ingreso y condiciones de trabajo de las personas involucradas en la actividad, en la calidad de los alimentos consumidos por los trabajadores de la maquila y en las propias empresas maquiladoras instaladas en los dos parques industriales. Estas opciones son las siguientes:

1. Promover esquemas para la compra colectiva de insumos. El manejo del suministro de insumos a través de una cooperativa, por ejemplo, permitiría a los comerciantes mejorar su capacidad de negociación ante los proveedores y anticiparse a las fluctuaciones del mercado, obteniendo de esta manera mejores precios y la oportunidad de una mayor ganancia. Las compras colectivas a través de un mecanismo como el descrito crea la posibilidad de controlar la calidad de los insumos utilizados en la preparación de los alimentos, incrementando su valor nutricional.
2. Extender a los micronegocios el mismo trato que se otorga a las concesionarias de los comedores y cafeterías industriales que operan en el interior de las plantas maquiladoras. Los concesionarios de los comedores industriales no tienen ningún gasto por concepto de renta ni servicios, además de que reciben un estímulo directo de parte del gobierno, ya que ofrecen un servicio deducible de impuestos. De hecho, algunas empresas maquiladoras han empezado a operar este mecanismo ofreciendo a sus trabajadores la posibilidad de canjear boletos que subsidian los alimentos en los negocios que venden comida en el exterior de las plantas. Un efecto directo sobre las precarias finanzas de los micronegocios es que este mecanismo reduciría el riesgo de la venta "de fiado".
3. La autogestión de programas de mejoramiento ha probado una gran efectividad cuando se ha buscado regular a los vendedores de comida en la calle (Tinker, 1987:66). A través de una organi-

zación autónoma supervisada de cerca por una instancia técnica como una universidad o institución de estudios tecnológicos, podría lograrse que los propietarios mejoraran las condiciones de higiene dentro y fuera de sus negocios y elevaran la calidad nutricional de los alimentos que expenden a los obreros de la maquila. La asistencia a un curso de manejo higiénico de los alimentos y de nutrición, así como condiciones mínimas sanitarias, podría ser un requisito para operar en los parques industriales.

4. Finalmente, el mayor riesgo para la salud de los trabajadores por el consumo de los alimentos que se expenden en los micronegocios estudiados proviene de la precariedad de sus instalaciones. La mayoría de ellos no cuentan con agua corriente ni energía eléctrica y operan virtualmente al aire libre. Algunos estudios han indicado que la contaminación de los alimentos proviene principalmente de la falta de agua para lavar los platos y otros utensilios, del manejo de los alimentos con las manos sucias, y del polvo (Tinker, 1987:67). La dotación de agua corriente y la exigencia de mantener cubiertos los alimentos para la venta podría reducir significativamente los riesgos de salud asociados con la ingesta de alimentos callejeros. Las empresas maquiladoras podrían presionar a los promotores y propietarios de los parques industriales para que crearan estas facilidades.

Recibido en noviembre de 1999

Revisado en enero del 2000

Bibliografía

Anderson, B. Joan (1988), "Causes of Growth in the Informal Labor Sector in Mexico's Northern Border Region", *Journal of Borderlands Studies*, vol. III, no. 1, pp. 1-12.

Bueno, Carmen (1988), *Preparación y venta de comida fuera del hogar, un estudio cualitativo de la ciudad de México*, El Colegio de México, Serie Documentos de Trabajo.

- Coriat, Benjamín (1985), *El taller y el cronómetro*, México, Siglo XXI.
- Cortez, Fernando y Marcela Benítez (1991), "Crisis y comercio domiciliario en México", *Estudios Sociológicos*, vol. 4, no. 25, pp. 164-187.
- De Barbieri, Teresita (1991), "Los ámbitos de acción de las mujeres", *Revista Mexicana de Sociología*, año LII, no. 1, enero-marzo, pp. 203-224.
- García, Brígida, Humberto Muñoz y Orlandina de Oliveira (1982), *Hogares y trabajadores en la Ciudad de México*, México, COLMEX/UNAM.
- García, Brígida (1994), "La importancia del trabajo no asalariado en la economía urbana", *Estudios Demográficos y Urbanos*, pp. 439-463.
- Gobierno del Estado de Sonora (1990), "Acuerdo Número 3 que Aprueba el Reglamento de Comercio y Oficios en la Vía Pública de la ciudad de Nogales, Sonora", *Boletín Oficial*, Hermosillo, Sonora.
- Lara, Francisco (1993), "Industrialización y urbanización en la frontera: el caso de Nogales, Sonora", *Estudios Sociales*, vol. IV, no. 7, enero-junio.
- Rendón, Teresa y Carlos Salas (1994), "El empleo precario; incremento de ocupaciones de baja remuneración", *Demos*, pp. 25.
- Rodríguez, Dinah, Felipe Torres y Juvencio Wing (1988), "La industria de frituras: empleo informal y modernidad", *Cuadernos, Instituto de Investigaciones Económicas*, no. 2, pp.1-45.
- Salas, Carlos (1992), "¿Pequeñas unidades económicas o sector informal?", *Economía Informa*, pp. 24-31.
- Secretaría del Trabajo y Previsión Social (1991), *El sector informal urbano. Revisión conceptual y formas de medición*, México.

Schmink, Marianne (1984), "Household Economic Strategies Review and Research Agenda", *Latin American Research Review*, vol. 19, no. 3, pp. 87-101.

Souza, Renato y Víctor Tokman (1976), "El sector informal urbano" en *El empleo en América Latina, México, Siglo XXI*, pp. 451.

Tiano, Susan (1986), "Gender, Work, and World Capitalism: Third World Women's Role in Development", pp. 216-243.

Tinker, Irene (1987), "Street Foods: Testing Assumptions about Informal Sector Activity by Women and Men", *Current Sociology*, vol. 35, no. 3, invierno, London, Sage Publications, pp. 1-111.