

# INFORMELLE ÖKONOMIE – INFORMELLER STRASSENHANDEL

Allgemeine Theorie, gelebte Praxis und deren Auswirkungen in Mexiko-Stadt





Diplomarbeit  
im Studiengang Stadtplanung  
HafenCity Universität Hamburg

Verfasser:  
Christoph Stellmacher  
[Matrikel-Nr. 25207]

Gutachter:  
Prof. em. Dr. Dieter Läßle  
Dr.-Ing. Frank Othengrafen

Freie und Hansestadt Hamburg im November 2011

**INFORMELLE ÖKONOMIE – INFORMELLER STRASSENHANDEL**  
Allgemeine Theorie, gelebte Praxis und deren Auswirkungen in Mexiko-Stadt

<b>KAPITEL 1 Prolog: Der Straßenhandel – Die informelle Ökonomie</b>	1
<b>KAPITEL 2 Fragestellungen: urbane Realität – Ansatz dieser Arbeit</b>	5
<b>KAPITEL 3 Postitionierung und Methodik</b>	7
<b>KAPITEL 4 Theoretische Annäherung: Informalität, Ökonomie und wissenschaftliche Auseinandersetzung</b>	8
4.1 Umfang und wirtschaftliche Bedeutung der informellen Ökonomie	9
4.2 Annäherungen an die Begriffe der Informalität und der informellen Ökonomie	12
4.3 Hintergründe und Auswirkungen informeller Ökonomie	15
4.3.1 Arbeit, Einkommen und Leben in der informellen Ökonomie	15
4.3.2 Informalität: Leben und der Einfluss von Unsicherheit und Risiken	16
4.3.3 Regulatorien und Marktzugänge	17
4.3.4 Weltwirtschaft und Produktivität	18
4.3.5 Stadt, Politik und Raum	19
4.4 Wissenschaftliche Diskurse um die informelle Ökonomie	20
4.5 Fazit des theoretischen Diskurses	23
<b>KAPITEL 5 Das Feld: Eine Annäherung an Mexiko und seine Hauptstadt</b>	25
5.1 Die Stadt und ihr Wachstum	26
5.2 Stadtplanerische Ansätze in Mexiko-Stadt	27
5.3 Wirtschaft der Stadt und des Landes	29
5.4 Informelle Ökonomie in Mexiko und Mexiko-Stadt	32
5.5 Regulationssysteme und Systeme sozialer Sicherung	34
5.6 Bildung in Mexiko	40
5.7 Politik in Mexiko und Mexiko Stadt	41
<b>KAPITEL 6 Im Feld: Informeller Straßenhandel in Mexiko-Stadt</b>	43
6.1 Begriff des Straßenhandels	44
6.2 Historie des Straßenhandels in Mexiko-Stadt und Versuche einer staatlichen Regulation	46
6.3 Rechtliche Regelungen und Programme	48
6.3.1 El Programa de Reordenamiento del Comercio en Vía Pública del Distrito Federal	48
6.3.2 Programa de Rescate und Plan Integral de Manejo del Centro Histórico de la Ciudad de México	50
6.3.3 Decreto para las Reglas sobre la Vigilancia del Servicio Público de Transporte	52

6.3.4	Ley de establecimientos mercantiles des Distrito Federal	52
6.4	Kategorisierung und Typisierung von Straßenhändlern	53
6.4.1	Die Straßenhändler: Kategorisierung nach Cross und Peña	54
6.4.2	Die Straßenhändler: Kategorisierung nach Zettel	57
6.4.3	Überblick Produkte und Dienstleistungen	59
6.4.4	Gesamtüberblick und Typologisierung	60
6.4.5	Steckbriefe informeller Straßenhändler	63
6.5	Organisation und Regulation der informellen Straßenhändler: die Bedeutung sozialer Netzwerke	78
6.6	Erfolgsmodell: Nachfrage und Angebot von Produkten	81
6.7	Straßenhandel in Mexiko-Stadt: Größe und ein herausstechendes Beispiel	83
6.7.1	Größeneinordnung in Mexiko-Stadt	83
6.7.2	Konflikte und Potenziale des informellen Straßenhandels	85
6.7.3	Beispiel barrio Tepito	96
<b>KAPITEL 7 Zusammenschau: Theorie und Praxis in Mexiko-Stadt</b>		101
<b>KAPITEL 8 Und nun? (Denk-) Ansätze für den Straßenhandel</b>		109
<b>KAPITEL 9 Epilog: Zum Schluss</b>		119
<b>ANHANG</b>		121
	Quellenverzeichnis	X
	Literaturverzeichnis	X
	Internetquellenverzeichnis	XI
	Abbildungsverzeichnis	XVII
	Diagrammverzeichnis	XX
	Tabellenverzeichnis	XXI
	Fragenkatalog Straßenhändler	XXI
	Interview delegación Coyoacán / Osvaldo Ayala: 02.05.2011	XXIII
	Interview Centro de Estudios Tepiteños de la Ciudad de México / Alfonso Hernández: 04.05.2011	XXX

**Hinweis:** Ausschließlich aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird auf die zusätzliche Anführung der weiblichen Endungen verzichtet. Sollte nicht explizit darauf hingewiesen sein, werden in den Ausführungen dieser Arbeit Frauen und Männer gleichermaßen betrachtet.







**DELICIOSAS  
HAMBURGUESAS**  
100% CARNE DE RES  
**PACO'S**

**HOT DOGS**  
1K \$ 6.00  
0  
3K \$ 15.00  
**CON TOCINO**  
1K \$ 8.00  
0  
3K \$ 20.00

**KAPITEL 1**

**PROLOG:**

**DER STRASSENHANDEL  
DIE INFORMELLE ÖKONOMIE**

„Chicles, Chicles“, tönt es durch die Metro, ein junger Mann Mitte 20 versucht, Kaugummis zu verkaufen. Routiniert preist er seine Waren an, die er in einem Rucksack mit sich trägt. Seine Verkaufsfläche ist zu dieser Tageszeit die gefüllte U-Bahn von Mexiko-Stadt, die mit einer Bevölkerungsanzahl von über 20 Millionen Menschen in der Zona Metropolitana del Valle de México eine der größten Metropolregionen der Erde bildet.

Seine potenziellen Kunden wirken desinteressiert, hin und wieder streckt sich eine Hand mit ein paar Pesos in seinen Weg von einer Tür zur anderen, der Händler tauscht Münzen gegen Kaugummis aus. An der nächsten Station verlässt er den Waggon, an seiner Stelle taucht ein neuer Händler oder eine Händlerin auf. Das Spiel wiederholt sich an jeder Station – nur die Ware, der Monolog und die Warenpräsentation ändern sich, wenn zum Teil auch nur geringfügig.

Gelegentlich kommt es vor, dass plötzlich zwei Händler in einem Waggon stehen. Man verständigt sich durch kurzen Blickkontakt, dann beginnt ein verkürztes Anpreisen der Ware, beide wollen verkaufen, die nächste Station naht und mit ihr neue Händler mit ihren Produkten. Der öffentliche Verkaufsraum, die Untergrundbahn, wird in diesem speziellen Fall geteilt.

Die fliegenden Händler, die ihre Ware am Körper mit sich tragen, spiegeln nur einen kleinen Teil der Vielzahl an informellen Händlern und Verkäufern der Metropole wider, steigt man die Treppen aus den Stationen herauf trifft man unmittelbar auf weitere Formen des informellen Straßenhandels. Im Umfeld der jeweiligen Stationen herrscht oft Gedränge, die Fußwege sind voll mit Passanten, um deren Kaufkraft geworben wird. Es gibt einfach ausgestattete Händler, die ihre Waren lediglich auf kleinen Decken ausgebreitet haben, die sie ohne Aufwand einpacken können. Es gibt solche, die Wagen, Karren oder Tische besitzen, die einen gewissen Aufwand zur Herrichtung erfordern und dennoch transportabel sind. Und schließlich gibt es jene Händler, die hinter festen Ständen stehen, die nur unter hohem Aufwand verlegbar sind. Je größer die Flexibilität, desto kleiner in der Regel das Warenangebot – dies jedoch bedeutet im Umkehrschluss nicht, dass die räumlich gebundenen Händler grundsätzlich immer ein sehr breites Warenangebot haben.

Die informelle Benutzung des Stadtraumes weitet sich auf den Straßen, vor allem an Bahn- und Busstationen, sowie an den Kreuzungen oder vor stark frequentierten Orten wie Krankenhäusern oder Sehenswürdigkeiten aus. An diesen strategischen Punkten vergrößert sich auch das Angebot der Händler. Es werden deutlich breitere Sortimente sichtbar, insbesondere das Angebot an Mahlzeiten nimmt stark zu. Säfte, Salate, Tortillas, gebratenes Fleisch oder Süßwaren werden unter Planen an Tischen, von mobilen Karren oder an kleinen, scheinbar immobilien Ständen angeboten. Aber auch Bekleidung wie T-Shirts, Pull-over oder Schuhe werden zum Verkauf angepriesen.

Die Flexibilität und die Mobilität der Händler unterscheiden sich deutlich. Des Weiteren sind Differenzen in der Art und Weise der Raumeignung auszumachen, dies ist unter anderem bedingt durch den Grad der Flexibilität und der damit verbundenen Mobilität. In der Metro wird der Verkaufsraum teilweise geteilt, dieser wird hier im Minutentakt gewechselt. Je weniger flexibel die Händler sind, desto stärker sind sie auf einen bestimmten Raum angewiesen und nutzen diesen verstärkt. Die Händler mit festem Stand lassen diesen immer an einem bestimmten Platz stehen, sie nutzen nur einen spezifischen Raum. Manche Räume werden grundsätzlich nur temporär genutzt.

Vor allem der Straßenhandel gilt – bedingt durch die Anzahl der Händler und ihrer Sichtbarkeit – als Inbegriff der informellen Tätigkeit (vgl. DeSoto 1992: 85). Straßenhandel wird typischerweise oft als Teil einer vormodernen, traditionellen Ökonomie betrachtet, der nur am Rand einer modernen Gesellschaft existiert (Vgl. Cross 2000: 30). Dennoch ist der Straßenhandel ein weltweites Phänomen, in verschiedenen Formen in allen Ländern der Welt auffindbar. Am prägendsten sind die Straßenhändler jedoch in ärmeren Ländern, ihr Beschäftigungsfeld sind vor allem die urbanen Räume (vgl. Bromley, 2000: 2).

Diese Straßenökonomie ist nicht konfliktfrei, ganz im Gegenteil. Es gibt eine umfangreiche Diskussion um Größe, Gründe, Probleme, Folgen und Betrachtungsansätze der informellen Ökonomie. Dieses Phänomen ist weltweit zu beobachten, die Bedeutung der Informalität nimmt zu, vor allem im Süden und im Osten des Globus, im Norden und Westen weiten sich Grauzonen zwischen formeller, informeller und illegaler Arbeit aus. Übergänge zwischen formell und informell sind fließend (vgl. Mahnkopf 2003: 65).

Über den Grund der Existenz informeller Ökonomien wird seit Prägung des Begriffes viel diskutiert. Die informelle Ökonomie ist für den Einzelnen scheinbar eine Reaktion auf die Problematik, ökonomischen Erfolg im formellen Sektor verzeichnen zu können (vgl. Cross 2000: 38). Das Wirken und Wirtschaften jenseits formeller Regulationssysteme und staatlicher Richtlinien birgt demnach für viele Menschen die einzige Möglichkeit, sich einen Lebensunterhalt zu „verdienen“, wenn man Tätigkeiten wie Betteln oder gar illegale Machenschaften wie beispielsweise Diebstahl oder Drogenhandel meiden möchte.

Die globale Transformation des modernen ökonomischen und politischen Systems, welches Straßenhändler und den informellen Sektor lange als Parasit oder zumindest nur als ineffizient betrachtet hat, in ein postmodernes System, brachte auch einen Wandel der Betrachtungsweise mit sich. Der Straßenhandel und die Informalität werden heute auch als Quelle von Wachstum und Flexibilität gesehen (vgl. Cross 2000: 31). Jedoch wird deutlich, dass sich weniger ein Bedeutungswandel vollzogen hat, sondern dass vielmehr die Betrachtungsweisen erweitert haben.

Die Städte jener Länder im Süden und Osten sind die Orte, in denen sich die informelle Ökonomie zum Teil stark ausbreitet. In Mexiko arbeitet ein großer Teil der Bevölkerung informell (vgl. Briseno 2008: 19). In Lateinamerika wurden bis zu 70 Prozent der neuen Arbeitsplätze in den letzten 15 Jahren in der informellen Ökonomie gegründet (vgl. ILO 2007: 5). Der urbane Raum unterliegt durch eine Ausdehnung des informellen Handels deutlichen Änderungen. Die Händler nutzen diesen Raum sichtbar für jedermann, da sie ihre Kunden auf der Straße suchen. Stark frequentierte Punkte im urbanen Gefüge werden durch die Stände der Verkäufer enger, belebter und bunter (vgl. Bromley 2000: 5f).

Trotz der Erweiterung der Betrachtungsweisen bestehen zum Teil massive Konflikte, die unter anderem durch die Raumaneignung entstehen. Die Händler wurden in der Stadtplanung nicht bedacht, so dass sie ihrer Profession, dem Straßenhandel, der als Wahl eines Lebensstils zu begreifen ist, nicht nachkommen können ohne Konflikte zu erschaffen, da es keinen Platz für sie im urbanen Raum gibt. Ihr Handeln wird als unangemessen für den urbanen Raum angesehen, sie passen nicht in das Bild einer modernen Stadt und einer modernen Ökonomie (vgl. Cross 2000: 41ff), sie begünstigen Verkehrsprobleme wie Staus und Unfälle, versperren Wege und betreiben einen unlauteren Wettbewerb (vgl. Bromley 2000: 7ff).

Die vorliegende Arbeit setzt sich mit dem Thema der informellen Ökonomie und dem konkreten Beispiel des informellen Straßenhandel von Mexiko-Stadt auseinander. Die Forschung über die informelle Ökonomie und Mexiko-Stadt, den das urbane Stadtbild prägenden Straßenhandel, war in den vergangenen Jahrzehnten vielfältig. Die informelle Ökonomie wird in langer Tradition seit Jahrzehnten international erforscht und beobachtet (Hart 1973, Jessen 1985, DeSoto 1992; Rakowski 1994). Themen wie die Regulation informeller Straßenmärkte (Peña 2000; Cross/Peña 2001; Tokman/Klein 1996), das Verhältnis zwischen dem Staat und den Straßenhändlern (Cross 1998), die Resistenz informeller Händler gegenüber sozialräumlichen Ausschlussmechanismen durch staatlich -privatwirtschaftlich geprägte Formen urbaner Regierung (Cossa 2009), die Beeinflussung des Kaufverhaltens urbaner Konsumenten durch Straßenmärkte (Rajagopal 2010) sowie die Untersuchung der Auswirkungen staatlicher Sozialpolitik auf Informalität und wirtschaftliche Entwicklung (Levy 2008) sind Beispiele für die wissenschaftliche Auseinandersetzung mit dem Straßenhandel.



# ANORTE



## KAPITEL 2

## FRAGESTELLUNGEN.

## URBANE REALITÄT - ANSATZ DIESER ARBEIT

Abb. 2.



Die vorliegende Untersuchung verknüpft die Auseinandersetzung um die Bedeutung und Gründe für informelle Ökonomie mit dem konkreten Beispiel des Straßenhandels von Mexiko-Stadt und dessen räumlichen Auswirkungen. Es wird anhand der Diskussion um die informelle Ökonomie in der Form des informellen Straßenhandels die spezifische Situation in Mexiko-Stadt genauer analysiert.

Das Interesse dieser Arbeit liegt zunächst darin, die Grundelemente des Begriffs der informellen Ökonomie und Unterschiede in der wissenschaftlichen Auseinandersetzung zu erarbeiten. Fragen nach der genauen Bedeutung des Begriffes und einer möglichen Abgrenzbarkeit stellen sich ebenso wie jene nach der Betrachtungsweise informeller Wirtschaftsaktivitäten.

Auch stellt sich die Frage nach der spezifischen Situation des Staates Mexiko und jener von Mexiko-Stadt. Wie sich die Stadt entwickelte, welchen Einfluss die Wirtschaft des gesamten Landes auf die Stadt hat, welche Rolle die informelle Ökonomie in der gesamten Wirtschaftsleistung einnimmt und welchen Stellenwert der Straßenhandel in Mexiko-Stadt hat ist von Bedeutung für die Untersuchung.

Der Interessenschwerpunkt der Arbeit liegt auf den Nutzungs- und Aneignungsformen des öffentlichen Stadtraumes durch den informellen Straßenhandel in Mexiko-Stadt. So ist es interessant, verschiedene Formen der Aneignung sowie die Praktiken zu untersuchen, mit denen Formen der Repression begegnet wird, beziehungsweise zu klären, welche Folgen gezielte Eingriffe durch Maßnahmen auf den Straßenhandel haben.

Des Weiteren erscheint spannend, wie das Nebeneinander formeller und informeller Wirtschaftstätigkeiten funktioniert, welche Konflikte und Probleme durch die informelle Handelstätigkeit im öffentlichen Raum entstehen, wie die Bewohner der Stadt – Anwohner, Passanten, Händler – durch diese berührt werden. Die Untersuchung dieses Nebeneinanders ist relevant, weil sie Verknüpfungen und Regulationsmechanismen aufzeigt. Gleichzeitig stellt sich auch die Frage warum die Straßenhandel so verbreitet ist und welche Vorteile er mit sich bringt, da der Umfang seiner Existenz auf eine gewisse Nachfrage und einen Bedarf schließen lässt.

Aus den zuvor beschriebenen Themenfeldern leitet sich die Frage ab, welchen Einfluss die Stadtplanung hat, um der informellen Handelstätigkeit im öffentlichen Raum mit all ihren Facetten zu begegnen. Welche Interessen und Bedürfnisse gibt es bezogen auf den öffentlichen Raum und den Straßenhandel, worin unterscheiden sich diese oder stimmen überein? Gibt es Möglichkeiten der Intervention? Wenn ja, welche sind dies?

Anhand der zuvor beschriebenen Untersuchungs- und Interessengebiete dieser Arbeit ergeben sich konkrete Fragen, denen im Verlauf dieser Arbeit vertiefend nachgegangen werden soll. Diese werden in eine Hauptfrage und sich aus dieser ergebende Unterfragen unterschieden:

**Hauptfragestellung:**

Welches sind Grundelemente des Begriffs der informellen Ökonomie, und wie lassen sich diese am Beispiel des informellen Straßenhandels in Mexiko-Stadt nachzeichnen?

**Unterfragen:**

Welche spezifischen Auswirkungen hat der informelle Straßenhandel in Mexiko-Stadt auf das urbane Gefüge, wie werden Räume genutzt?

Gibt es besondere Charakteristika des informellen Straßenhandels in Mexiko-Stadt?

Wie wird mit der Existenz dieses Nebeneinanders informeller und formeller Wirtschaft vor Ort umgegangen, welche Maßnahmen werden seitens der Stadt und der informell Beschäftigten getroffen um mit der Situation umzugehen?

Welche Maßnahmen können entwickelt werden, um die Konflikte, die durch ein Nebeneinander und die verschiedenen Interessen, die zwangsweise kollidieren, abzumildern oder zu lösen?

Die Arbeit beabsichtigt nicht, unumstößliche Konzepte für den Umgang mit dem informellen Straßenhandel zu entwickeln. Obwohl der Einblick als neutrale, fremde Person hilfreich ist, um möglichst unvoreingenommene Eindrücke zu sammeln und Informationen verschiedener Positionierungen miteinander in Beziehung zu setzen, wäre es aus Sicht des Autors bedingt durch die persönliche Distanz und die nur kurze Beschäftigungsdauer mit dem Thema nicht angebracht, „Lösungen“ zu präsentieren. Vielmehr dient diese Arbeit durch die Analyse der Situationen vor Ort – dem Aufzeigen von Zusammenhängen, Sichtweisen und Perspektiven – einem Verständnis der Vielschichtigkeit der mit der Thematik verbundenen Einflussfaktoren. Basierend auf jenem Verständnis werden Denkanstöße gegeben und Ideen präsentiert, welche in einer tiefergreifenden Auseinandersetzung als Diskussionsgrundlage dienen können, um die vorgestellten Ideen zu gezielten Maßnahmen für den Umgang mit dem informellen Straßenhandel im öffentlichen Raum zu entwickeln, die im Idealfall allen Beteiligten und Betroffenen in einem akzeptablen Maß gerecht werden.



## KAPITEL 3

# POSITIONIERUNG UND METHODIK

Erste Berührung mit dem Themenkomplex der informellen Ökonomie hatte der Autor bedingt durch einen für eine Vorlesung vorzubereitenden Vortrag. Aus diesem entwickelte sich ein Interesse, welches zunächst zur Wahl der informellen Ökonomie als Thema für die Kollegialprüfung im Diplomstudiengang Stadtplanung führte. Hierbei jedoch spielten der informelle Straßenhandel und Mexiko-Stadt zunächst keine übergeordnete Rolle.

Nachdem im März des Jahres 2011 konkretere Überlegungen bezüglich der Themensuche für die Diplomarbeit begonnen und sich nach zwei jeweils etwa einmonatigen Aufenthalten Ende 2009 und 2010 in Mexiko-Stadt für den April des Jahres 2011 ein weiterer Aufenthalt ankündigt hatte, konkretisierte sich ein Interesse an dem Themenfeld des Straßenhandels in Mexiko-Stadt. Bereits während der Aufenthalte zuvor war dem Autor die enorme Präsenz der Straßenhändler in der Stadt aufgefallen, jedoch blieb es zunächst bei der Wahrnehmung, ohne dass eine tiefgründigere Auseinandersetzung stattfand. Das Interesse an dem Nebeneinander formeller Geschäfte und informeller Straßenhändler, welches bis dahin scheinbar eher unterbewusst war, sich dennoch durch einige Diskussionen über den Straßenhandel vor Ort während des zweiten Aufenthaltes bereits zeigte, war geweckt.

Die Arbeit gliedert sich in drei Teile, die mit einer Beschreibung der methodischen Vorgehensweise nachfolgend erläutert werden sollen.

Der erste Teil (Kapitel 4) nähert sich dem Begriff und der Bedeutung der informellen Ökonomie, ihren Folgen und der wissenschaftlichen Auseinandersetzung um die informelle Ökonomie an. Nach einer Einordnung der Größe der informellen Ökonomie schließt eine Begriffserläuterung an, mit Hilfe derer die Schwierigkeiten erkennbar werden, mit denen man bei der Bearbeitung dieses Themenfeldes konfrontiert wird. Anschließend folgt eine Analyse der Hintergründe für informelle ökonomische Tätigkeiten sowie deren mögliche Auswirkungen. Hierbei wird unter anderem auf Risiken und Unsicherheit (siehe 4.3.2) und Stadt, Politik und Raum (siehe 4.3.5) eingegangen.

Die anknüpfende Beschreibung der wissenschaftlichen Diskurse um die informelle Ökonomie dient der Verdeutlichung und dem Verständnis der verschiedenen Betrachtungsansätze. Dieser Teil der Arbeit befasst sich methodisch mit der zum Thema der informellen Ökonomie existierenden Fachliteratur, welche zahlreich vorhanden ist. Basierend auf der Auseinandersetzung mit dieser wurden die zuvor genannten Inhalte herausgearbeitet.

Im zweiten Teil der Arbeit wird der Schritt von der theoretischen Auseinandersetzung mit der informellen Ökonomie zum konkreten Beispiel des informellen Straßenhandels in Mexiko-Stadt gemacht. Hierbei wird sich zunächst dem Land Mexiko und seiner Hauptstadt angenähert (Kapitel 5).

Fachliteratur, Berichte und statistische Daten boten einen Einstieg in die wirtschaftliche (siehe 5.3 und 5.4), soziale und politische Lage des Landes und damit verknüpft ebenso der Stadt.

Die Basis für die Untersuchung des informellen Straßenhandels in Mexiko-Stadt wurde ebenfalls durch die Recherche in Fachliteratur gelegt. Durch empirische Forschung vor Ort konnte theoretisch erworbenes Wissen überprüft und ergänzt werden. Teilhabende Beobachtungen, explorative Stadtteilrundgänge und gezielte Begehungen verschiedener Stadtteile vor Ort ermöglichten einen eigenen, subjektiven Zugang. Durch die umfangreiche Dokumentation der Handelsaktivitäten, Aneignungsformen, Ausstattungen und Produktpaletten von Händlern mittels Fotografien während der Rundgänge wurde in Verbindung mit den Informationsquellen aus der Literaturrecherche eine Kategorisierung und Typisierung von Straßenhändlern (siehe 6.4), aber auch eine umfassendere Analyse und Diskussion der Argumente für sowie gegen den Straßenhandel (6.7.2) ermöglicht.

Vor Ort durchgeführte qualitative, leitfadengestützte Interviews mit Experten und Protagonisten führten dazu, dass ein Einblick in die Praxis der Händler, eines Vermittlers sowie eines Vertreters der Stadt gewonnen werden konnte. Aus den Befragungen gingen viele interessante Anhaltspunkte hervor, unter anderem zu rechtlichen Regelungen, die wiederum durch gezielte Literatur- und Internetrecherche weiter ausgeführt und vertieft wurden (siehe 6.3).

Die Presserecherche bei einigen Tageszeitungen half, sich dem Thema des informellen Straßenhandels und dessen Bedeutung in den Medien anzunähern. Einerseits ermöglichte dies die Beschaffung von allgemeinen Informationen, andererseits ebenfalls einen Überblick zu Geschehnissen in der Stadt, die aus Sicht der Medienlandschaft berichtenswert waren.

Im dritten Teil werden basierend auf der Annäherung und der Auseinandersetzung mit der informellen Ökonomie und der Analyse des informellen Straßenhandels und dessen räumlichen Auswirkungen konzeptionelle (Denk-) Ansätze für Mexiko-Stadt sowie Ideen entwickelt, mit welchen Mitteln, Barrieren zwischen formeller und informeller Ökonomie abgebaut und Konflikte verringert werden können. Ziel ist es, mögliche Perspektiven aufzuzeigen, wie informelle und formelle Ökonomie näher zusammengeführt werden können, wie Räume geschaffen werden können, die gleichzeitig den Anforderungen der Gesellschaft, aber auch denen des Individuums, gerecht werden.



**KAPITEL 4**  
**THEORETISCHE ANNAEHERUNG:**  
**INFORMALITÄT, ÖKONOMIE UND WISSEN-**  
**SCHAFTLICHE AUSEINANDERSETZUNG**

In diesem Teil der Arbeit wird das Themenfeld der informellen Ökonomie betrachtet. Nach einer Größeneinordnung der informellen Ökonomie und der Reflektion ihrer wirtschaftlichen Bedeutung wird sich den Begriffen der Informalität und der informellen Ökonomie weiter angenähert, um Schwierigkeiten bezüglich einer möglichen Definition zu untersuchen. Im Anschluss werden verschiedene Gründe und Auswirkungen der informellen Ökonomie aufgezeigt, um die Vielfalt der Einflussfaktoren zu verdeutlichen. Das für diese Arbeit wichtige Thema Raum wird ebenfalls im Kontext der informellen Ökonomie betrachtet. Hiernach wird in Überblick gegeben, wie sich die gesamte Thematik der Informalität und der informellen Ökonomie in den letzten Dekaden in wissenschaftlichen Diskursen niedergeschlagen hat. Die Verdeutlichung der wissenschaftlichen Auseinandersetzung schafft im Kontext des gesamten Kapitels ein Verständnis für die Komplexität der Thematik und die mit dieser verbundenen Schwierigkeiten, die in einem kurzen Fazit zusammengefasst werden.

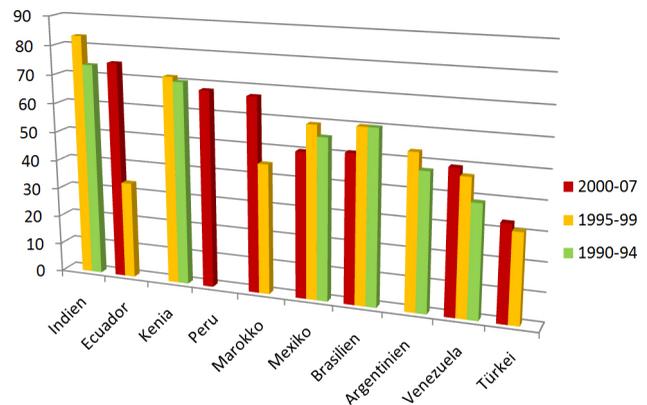
#### 4.1 Umfang und wirtschaftliche Bedeutung der informellen Ökonomie

Die Größe der informellen Ökonomie ist nicht exakt zu bestimmen. Dies liegt zum einen an der ihr eigenen schwierigen Abgrenzbarkeit (siehe 4.2), zum anderen aber auch an der Tatsache, dass sich Sichtbarkeit und Zusammensetzung der informellen Ökonomie weltweit stark unterscheiden. Des Weiteren kommt die Schwierigkeit hinzu, Zahlen an einer Stelle zu erheben, wo Arbeit nicht oder nur unvollständig erfasst wird und Tätigkeiten somit teilweise im Verborgenen, sprich nicht von amtlichen Statistiken erfasst, ausgeführt werden (vgl. LaPorta, Shleifer 2008: 4; ILO 2002: 10). In diesem Kapitel werden berechnete Daten aus verschiedenen Quellen angegeben, die vor allem dazu dienen, eine Vorstellung über die Größenordnung informeller Tätigkeiten zu erhalten.

Die Mehrheit aller arbeitenden Menschen auf der Erde sind in der informellen Ökonomie tätig (vgl. Daza 2005: 1), laut The World Bank (2009) sind es nahezu zwei Drittel der arbeitenden Weltbevölkerung (vgl.: 2). Vor allem mit dem Städtewachstum ist in Asien, Mittel- und Lateinamerika sowie in Afrika ein Anwachsen der informellen Ökonomie verbunden. Hier wächst die informelle Ökonomie schneller als die formelle (Tiwari 2007: 351). In den entwickelten Nationen sind informelle Aktivitäten in der Regel durch Verschleierung und geringe Sichtbarkeit geprägt. In sich entwickelnden Staaten stellt sich die Situation jedoch gegenteilig dar, hier findet ein Großteil der informellen Tätigkeiten in der Öffentlichkeit statt (vgl. Daza 2005: 13). Diese Unterschiede können zum Teil damit begründet werden, dass eine große Gefahr der Strafverfolgung im Falle der Entdeckung von informeller Ökonomie ausgehen kann. Somit haben Beteiligte oftmals einen Anreiz, ihre Aktivitäten zu verheimlichen (vgl. Enste 2002: 15).



Abb.5 Sichtbare informelle Tätigkeit: Straßenhandel in Mexiko-Stadt



Dia.1 Entwicklung der informellen Ökonomie in ausgewählten Staaten

Trotz der problematischen Datenerhebung sprechen Untersuchungen der informellen Ökonomie eine deutliche Sprache. La Porta und Shleifer (2008) stellen zwei Fakten bezüglich des Umfanges der informellen Ökonomie heraus. Dies ist zum einen ein durchschnittlicher Anteil der informellen Ökonomie von 30 Prozent an allen ökonomischen Tätigkeiten. Zum anderen stellen sie eine starke negative Korrelation der informellen Ökonomie mit dem Pro-Kopf-Einkommen fest. Dem zu Folge ist die informelle Ökonomie in ärmeren Ländern größer als in reicheren Ländern. (vgl. LaPorta, Shleifer 2008: 8).

Berechnungen der Größe informeller Ökonomie divergieren bedingt durch die Verwendung verschiedener Messverfahren. Dies ist begründet durch mannigfache Abgrenzungen, Annahmen sowie unterschiedliche Vorgehensweisen. Diese Tatsache führt dazu, dass die Vergleichbarkeit der Daten nur bedingt gegeben ist. Jedoch zeigen sich ähnliche Tendenzen in den Ländern bei der Anwendung unterschiedlicher Verfahren. Trotz benannter Probleme sind Vergleiche in internationaler Perspektive durchaus nützlich. Diese können einer Einschätzung der Wirtschaftsleistung der informellen Ökonomie dienen (vgl. Enste 2008: 27; ILO 2002: 10).

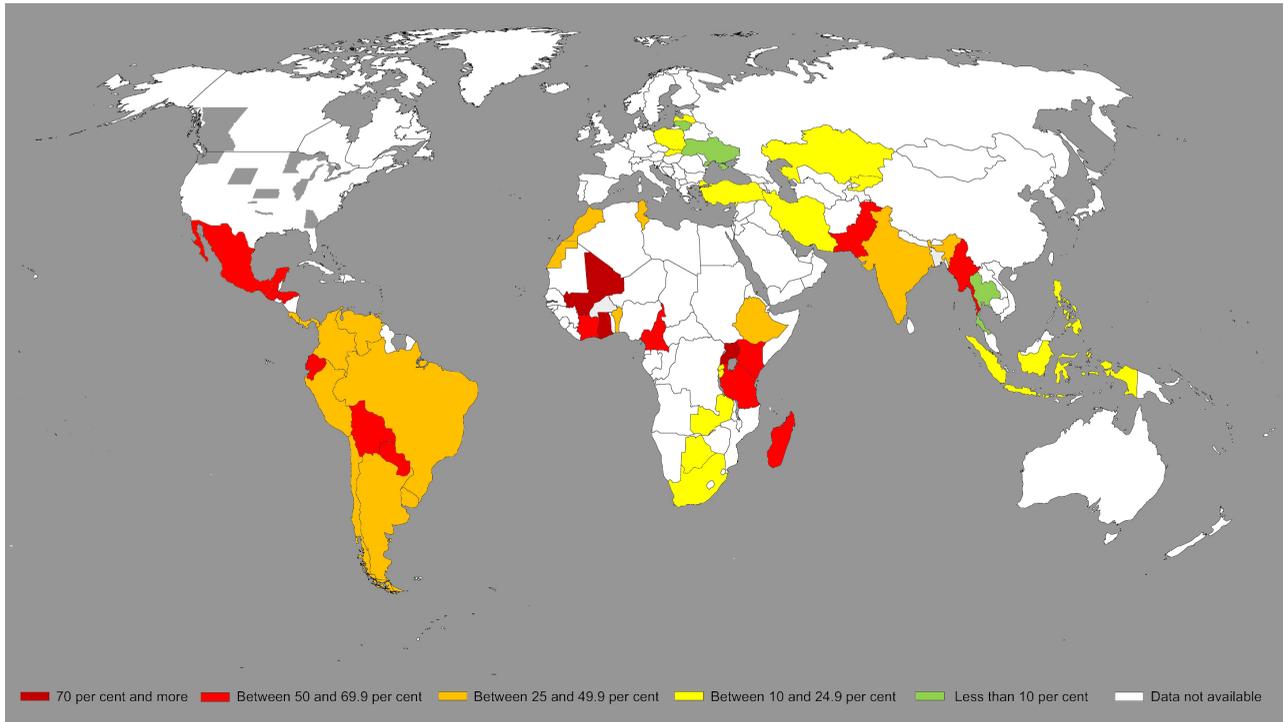
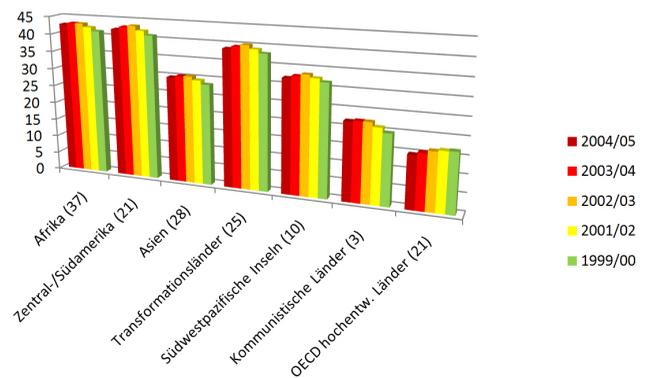


Abb.6 Weltkarte mit der Verteilung informell ökonomischer Tätigkeiten in Prozent

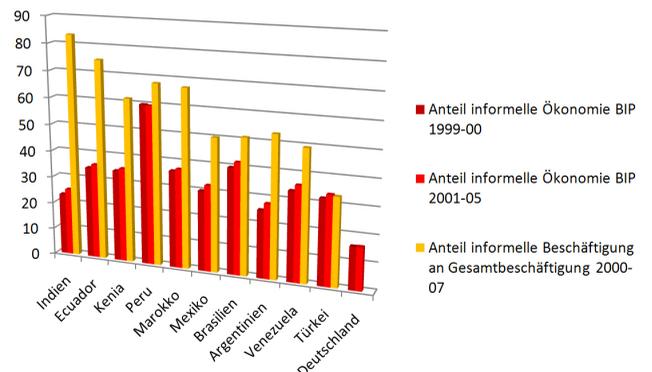
Zwischen den Ländern sind deutliche Unterschiede im Umfang der informellen Ökonomie auszumachen. Sassen (2007) stellt fest, dass sich die Art der Tätigkeiten in der informellen Ökonomie unterscheiden und gleichzeitig erweitern. Während die informelle Ökonomie überall präsent ist, zeigen sich zunehmend neue Formen von informellen Tätigkeiten. Obgleich in vielen Städten traditionelle Aktivitäten wie der Straßenhandel durch die enorme Ausdehnung im Fokus der Wahrnehmung liegen, gibt es Städte, in denen die Informalität in kreativen, hochprofessionalisierten Tätigkeiten eine neue, erweiterte Bedeutung erhält (vgl. Sassen 2007: 276). So avanciert die informelle Ökonomie in großem Umfang zu einem Teil der modernen urbanen Wirtschaft, gekennzeichnet durch eine fortschreitende Diversifizierung (vgl. ebenda: 288).

Die informelle Ökonomie hat bedingt durch ihren Umfang eine große Bedeutung auf die Wirtschaftsleistung. Somit kann, je nach Anteil an der Gesamtwirtschaft, ein beträchtlicher Teil des gesellschaftlich produzierten Reichtums von der informellen Ökonomie ausgehen (Jessen 1985: 402), informelles Arbeiten und Wohnen haben zum Teil signifikante Anteile an urbaner Wirtschaftsleistung (vgl. Roy 2005: 148). Dennoch bedeutet ein hoher Anteil informeller Arbeitsleistung nicht automatisch, dass der Anteil der informellen Ökonomie am Bruttoinlandsprodukt ebenso groß ist.



Dia.2 Anteil informeller Ökonomie in Prozent des BIP von 145 Ländern

Dia.3 Anteil informeller Ökonomie in Prozent des BIP von 145 Ländern Anteil informeller Beschäftigung an der Gesamtbeschäftigung im Vergleich zum Anteil der informellen Ökonomie am BIP der ausgewählten Staaten aus Diagramm 2



## 4.2 Annäherungen an die Begriffe der Informalität und der informellen Ökonomie

Unter dem Begriff der Informalität werden vielfältige Handlungen und Zustände untergeordnet. Nachfolgend werden Begriffe und Definitionsansätze aufgezeigt, um die aus Sicht des Autors wichtigen Eigenarten sowie Definitionslücken der informellen Ökonomie für diese Arbeit so weit wie möglich zu verdeutlichen.

Die informelle Ökonomie ist vor allem in vielen sich entwickelnden Ländern als „**prominent characteristic**“ (Leal Ordóñez, 2010: 2) zu beschreiben. Dies ist zum einen auf die Größe innerhalb der gesamten Ökonomie bezogen, aber auch auf die Wahrnehmbarkeit der informellen Tätigkeiten. Ein großer Teil dieser findet für jedermann sichtbar in der Öffentlichkeit statt, auf öffentlichen Wegen und Straßen sowie Plätzen. Selbst eigentlich unsichtbare Geschäftsräume oder -aktivitäten werden mit Schildern beworben, um die Aufmerksamkeit potenzieller Kunden zu erregen (vgl. Daza 2005: 13).

Da Informalität teilweise als Gegenteil der Formalität angesehen wird, soll zunächst der Begriff der Formalität erläutert werden. In den meisten Ländern bezeichnet „formell“ etwas, das übereinstimmend mit einem bestehenden Regelwerk ist. „Formalität“ bezieht sich somit auf den Status der Übereinstimmung mit existenten Regeln, der durch die „Formalien“, eine Zusammenstellung bestimmter Prozeduren und Dokumente, erreicht wird (vgl. Daza 2005: 34).

Die Kategorie „informell“ beschreibt all jene Aktivitäten, die formelle Regeln missachtet oder für die keine formellen Regeln existieren (vgl. Boer 1990 : 411), die außerhalb des Rahmens der öffentlichen Regulierung erbracht werden (vgl. Sassen 1997: 235). Durch die formelle Ökonomie, also das institutionelle Rahmenwerk ökonomischer Aktivitäten, ist es erst möglich, von einer informellen Ökonomie zu sprechen. Demnach wäre in einem Markt ohne Regulierungen keine Unterscheidung zwischen formell und informell mehr möglich. (vgl. Castells/Portes 1989: 13). Diese Definition des formellen obliegt dem Planungs- und Rechtsapparat des Staates. Hierbei ist jedoch entscheidend, dass Informalität nicht als ein Objekt staatlicher Regulation zu betrachten ist. Vielmehr ist die Informalität Produkt staatlicher Regulation, dieser rahmengebende Normalzustand steckt gleichzeitig die Grenzen für den „Ausnahmestandard“, also die Informalität, ab (vgl. Roy 2005: 149). Somit werden bei der Unterscheidung von „formeller“ und „informeller“ Handlungen erstere reifiziert und als Maß für Legitimität angenommen. Die spezifische Ableitung der informellen Ökonomie aus dem Kontext einer formellen, da regulierten Arbeit, bindet den Begriff der informellen Ökonomie an die formelle, reglementierte Ökonomie (vgl. Sassen 1997: 234).

Jene Vorgehensweise erfordert stets die Aufspaltung eines Subjektes in reziproke, möglichst exklusive Kategorien, die es in eine deduktive Argumentation zu setzen gilt. Sobald eine Kategorisierung erfolgt ist, können einzelne Verhaltensweisen zugeordnet werden. Hierbei wird die Kategorisierung vergegenständlicht und bietet eine Rechtfertigung für die gegebenenfalls notwendige Bildung von Subkategorien, die eine weitere Unterscheidung ermöglicht. Diese Strategie wird von Morales als dualistisch bezeichnet (vgl. Morales 1997: 1).

Wenn der Staat jene Rahmenbedingungen vorgibt, die informelle Handlungen umgehen oder gegen die sie verstoßen, könnte man diese, in Abhängigkeit der Betrachtungsperspektive, als freie Handlungen ohne jegliche Regelung durch Institutionen ansehen. Die Kategorisierung in formelle und informelle Ökonomie nimmt jedoch eindeutige Zuweisungen vor. Dies ist nach Morales (1997) kritisch zu betrachten, da so die Tatsache ignoriert wird, dass sämtliche Aktivitäten zum Zweck der Erzielung eines Einkommens in irgendeiner Form durch soziale Institutionen geregelt werden (vgl. Morales 1997: 2). Es existieren enge und strukturelle Verknüpfungen zwischen formeller und informeller Ökonomie, die nationale Grenzen ignorieren und auch in den Industrienationen verankert sind (Parnreiter 1997: 203). Es ist zu kurz gedacht, wenn der Staat als „deus ex machina spitting out regulations“ (Boer 1990: 407) dargestellt wird. Vielmehr sind regulierende Rahmenbedingungen Resultat von komplexen Interaktionen zwischen verschiedenen Interessengruppen (vgl. Boer 1990: 407).

In Anbetracht des zuvor beschriebenen Ausnahmestandes der Informalität, die neben oder scheinbar unberührt von einem formellen Regelwerk existiert, können vielfältige Gründe für die Betrachtung einer Tätigkeit oder Handlung als informell angeführt werden. Darunter können beispielsweise nicht formell gemeldete Arbeitsverhältnisse oder Arbeiter sein, Beschäftigungsverhältnisse, in denen Arbeitsrichtlinien betreffend Arbeitszeiten oder Mindestlöhne ignoriert werden; Beschäftigungen in nicht gemeldeten Unternehmen, in Privathaushalten oder ungemeldet in Familienbetrieben, Beschäftigung an Arbeitsplätzen ohne gültigen Arbeitsvertrag, Arbeitsverhältnisse die Arbeitsrichtlinien ignorieren oder nicht erfüllen (vgl. Daza, 2005: 6, Sindzingre 2006: 3). Klein- und Kleinstunternehmen mit oft geringem Kapitalzufluss und intensivem Einsatz von Arbeitskräften zur Produktionssteigerung, Werkstätten, mehr oder weniger professionell agierende Selbstständige ergänzen die Aufzählung einiger Gründe, von denen oftmals auch mehrere zutreffend sind (vgl. Rakowsky 1994a: 4). Informelle Straßenhandelsaktivitäten, die im Fokus dieser Arbeit stehen, sind ebenso zu nennen. Diese finden ohne formelle Genehmigung im öffentlichen Raum statt. Der Raum wird genutzt, um ein Einkommen zu erzielen, jedoch ohne die Tätigkeit genehmigen zu lassen und eventuell notwendige Gebühren zu zahlen oder geltenden Restriktionen nachzukommen. Auch sind nach Gesichtspunkten der Formalität Siedlungs-

aktivitäten auf fremden Grund informell. Hier werden viele Lebensräume in der Form der Selbsthilfe geschaffen, die unter enormen Aufwand an Orten entstehen, an denen keine Versorgungsinfrastruktur existiert. Die zuvor angeführten Beispiele sind jedoch keinesfalls abschließend.

Operatoren der informellen Ökonomie sind so zahlreich wie zuvor angerissene Gründe für die Betrachtung von Tätigkeiten als informell. Straßenhändler und auf der Straße angebotene Serviceleistungen wie das Putzen von Schuhen, die Arbeit als Autowäscher, Taxifahrer, Warenträger, Betreiber von Garküchen, Friseure, Verkäufer verschiedener Waren oder Schneider, sind nur einige, die hier genannt werden (vgl. Daza 2005: 13). Diejenigen, die außerhalb des formellen leben und/oder arbeiten, leiden oftmals unter Einschränkungen bezüglich arbeitsrechtlicher Regelungen und Sicherheit oder leben ganz außerhalb der sozialen Sicherungsnetze (vgl. Gilbert 2004: 35).

Aus einer Sichtweise wird Armut als eine Quelle der Informalität ausgemacht. Jene Marginalität, so die Begründung, bringt Menschen dazu, Arbeiten zu verrichten, die nicht entsprechend den als formell definierten Arbeitsverhältnissen oder Tätigkeiten reglementiert sind. In diesem Fall stünde Informalität für das Überleben des Individuums. Gleichermassen wird dieser Betrachtungsweise entgegengesetzt, dass die betroffenen Personen nicht als marginalisiert zu betrachten seien, sondern viel mehr als Unternehmer (vgl. Hart 1973: 7; Cross 1997: 37; de Soto 1992: 289). Eine andere Betrachtungsweise sieht die Absicht der Kosteneinsparung als Grund für das Agieren in der Informalität. In diesem Fall gilt es die Gewinnschwelle zu maximieren, in dem bewusst auf Konformität der Handlungen mit der formellen Regulierung verzichtet wird (vgl. Daza 2005: 7). Unabhängig von Betrachtungsansatz und Bezeichnung ist die Anzahl der Menschen, deren Lebensumstände durch Informalität charakterisiert sind, weltweit deutlich gestiegen (AlSayyad 2004: 9). Es ist wichtig festzuhalten, dass Informalität keinesfalls ein Euphemismus für Armut ist. Hierbei geht es vielmehr um Produktionsbedingungen, nicht jedoch um die Verteilung von Besitz und Reichtum zwischen verschiedenen Bevölkerungsgruppen (vgl. Komlosy et al. 1997: 25; Castells/Portes 1989: 12).

Die Kategorisierung in formell und informell ist jedoch keinesfalls als objektiv zu betrachten. Die Trennlinie zwischen formell und informell ist unscharf, es besteht eine Vielzahl an Gradierungen. Formell und informell sind soziale Kategorien, deren Subjekte sich ändern können, was immer dann geschieht, wenn die betreffenden Gesetze und Regelungen verändert werden (vgl. Castells/Portes, 1989: 15). Die Unterscheidung zwischen formellem und informellem, zwischen angemessenem und unangemessenem wirtschaftlichem Betragen, ist eine Frage der Definitionen, welche durch Motive und Macht sowie Einflüsse geprägt sein können (vgl. Cross 2000: 33). So können Grenzen zwischen formell und informell, legal oder illegal verschoben werden, was zuvor als Ausnahmezustand galt, kann plötzlich den sogenannten Normalzustand beschreiben:

**„the borderline between informal and formal is a constantly shifting one and activities are in the process of being formalized or informalized“** (Boer 1990: 411).

Die sich verschiebenden Abgrenzungen, oder besser Schattierungen, werden demnach durch die Dynamik sozialer Auseinandersetzung und politischer Verhandlungen bestimmt (vgl. Castells/Portes 1989: 33). Es gibt eine Vielzahl an komplexen Interaktionen, durch die individuelle Beziehungen zwischen Wirtschaft und Staat hervorgehen (vgl. Castells/Portes 1989: 31). Es gibt zunehmend engere Verflechtungen zwischen Markt, Wirtschaft und Staat, also systematische Verbindungen (vgl. Jessen 1985: 411; Castells/Portes 1989: 12), durch welche Differenzierungen stets noch schwieriger werden.

Weitere Probleme bezüglich der Abgrenzbarkeit zwischen formell und informell entstehen, wenn die staatliche Verwaltung, als Urheber der formalitätsbestimmenden Normen, selbst informell aktiv ist. Dies ist vor allem dann der Fall, wenn korruptionsähnliche Praktiken auftreten, in denen informelle Praxis Bestandteil der formellen Praxis ist. Für Lomnitz (2002) steht fest, dass Informalität ein intrinsisches Element formeller Systeme ist. Je mehr ein soziales System bürokratisch formalisiert, reguliert und geplant ist, wobei die Erfüllung sozialer Bedürfnisse unvollständig bleibt, desto stärker ist ihrer Meinung nach die Tendenz zur Bildung informeller Mechanismen, die zur Umgehung des Systems dienen (vgl. Lomnitz 2002: 173).

Das Wirtschaften abseits staatlicher, also formeller Regelungen, bringt bei genauerer Untersuchung einige Komplikationen mit sich. So ist die grundsätzliche Frage, von welchen Akteuren Gesetze und Regelungen immer, teilweise oder gar nicht eingehalten werden von Bedeutung. Legt man die Betrachtung von Lomnitz zu Grunde, wäre jede Aktivität, unabhängig vom Formalisierungsgrad, durch Informalität geprägt. Hierbei müsste eine Auseinandersetzung mit Größenordnungen der Einhaltung beziehungsweise Umgehung von Gesetzen und Richtlinien stattfinden.

Bedingt durch den kategorisierenden Ansatz, also die Übereinstimmung mit den durch Gesetze vorgeschriebenen Verpflichtungen als Essenz der Formalität, besitzt die Informalität eine negative Konnotation, da sie „nicht ist“ oder „nicht befolgt“ (vgl. Daza 2005: 36). So wird die Informalität oftmals mit Illegalität assoziiert, was allerdings nicht richtig ist (ebenda: 9; Tiwari 2007: 348; Komlosy et al. 1997: 25). Cross und Peña identifizieren drei Dimensionen in der Ökonomie – formell, informell sowie kriminell (vgl. Cross, Peña 2001: 18). Die Unterscheidung von formellen und informellen Tätigkeiten hat zunächst keinerlei Einfluss auf das Produkt, hierbei ist lediglich die Frage der Produktionsmethode und des Warenaustauschs entscheidend (vgl. Castells/Portes 1989: 15). So werden im formellen legale Produkte innerhalb des Regulationssystems produziert oder gehandelt, im informellen werden legale Produkte produziert oder gehandelt ohne jedoch die Vor-

gaben des Regulationssystems zu erfüllen. Der kriminelle Teil der Ökonomie produziert und handelt hingegen illegale Produkte außerhalb des Regulationssystems (vgl. Cross, Peña 2001: 18).

Dies impliziert, dass die Informalität als eine Variable anzusehen ist, die jeweils in Abhängigkeit von einem nationalen Verständnis unter Beachtung von Kultur und sozialer Klasse zu sehen ist (vgl. Boer 1990: 408; Roy, AlSayyad 2004: 4; Castells/Portes 1989: 27). Für die Auseinandersetzung mit der Informalität, vor allem mit der urbanen informellen Ökonomie, die in vielen rapide gewachsenen Städten und Megastädten in sich entwickelnden Ländern und im globalen Süden eine besondere Bedeutung hat (AlSayyad 2004: 8f; Bayat 2004: 79), ist stets die Vernetzung mit den geographischen Gegebenheiten entscheidend. Allerdings erlangt das Thema der informellen Ökonomie auch in den hochentwickelten Industrienationen eine zunehmende Bedeutung (vgl. Komlosy et al. 1997: 9). Somit sind für eine angemessene Auseinandersetzung mit dieser vor allem geografische Beobachtungen und Feldstudien notwendig (vgl. AlSayyad 2004: 27), um Besonderheiten der informellen Ökonomie im spezifischen Kontext zu erfassen.

Durch diese Betrachtung der Informalität als Variable, kann es keine universell gültige oder angemessene Definition des Begriffes der informellen Ökonomie geben. Die Versuche einer Definition der informellen Ökonomie sind seit Beginn einer größeren Auseinandersetzung mit dieser in den 1970er Jahren problembehaftet (siehe 4.4), Cross (2000: 31) beschreibt diese als:

**„Defining the undefinable.“**

Eingrenzungen sind auf bereits beschriebene ökonomische Aktivitäten von Arbeitern, die nicht oder nur unzureichend von formellen Anordnungen erfasst werden, sowie Tätigkeiten möglich (vgl. Daza 2005: 5; Tiwari 2007: 348; Komlosy et al. 1997: 10), jedoch nicht endgültig. Informalität, vor allem in Bezugnahme auf die Wirtschaft, ist eine sehr komplexe Realität, die in zuvor aufgeführter abstrakter Gegenüberstellung von Formalität und Informalität nicht genügend erfasst und begriffen werden kann. Die Grenzen erscheinen fließend (vgl. Parnreiter 1997: 216). Für Jessen (1985) bleibt die

**„informelle Ökonomie eine Residualkategorie, die es jedem erlaubt, sie entsprechend seinen Erkenntnisinteressen und besonderen Fragestellungen mit anderen Inhalten zu füllen“ (Jessen 1985: 401).**

Die informelle Ökonomie ist, bedingt durch ihre Heterogenität und alle historischen Ausformungen, so enorm wandelbar, dass der Versuch einer abschließenden Definition zum einen sinnlos erscheint (vgl. Jessen 1985: 398), zum anderen würde diese die Auseinandersetzung gegebenenfalls voreilig abgrenzen. Somit kann man die informelle Ökonomie als eine Art allgemeingültigen Begriff umschrei-

ben (vgl. Castells/Portes 1989:11). Die Größe und die Bedeutung der informellen Ökonomie variieren deshalb je nach definitorischem Inhalt, für deren Auswahl wiederum schlichtweg systematische Kriterien fehlen (vgl. Jessen 1985: 405).

Das Resultat ist ein heterogenes Universum, welches nicht auf eine bestimmte Teilmenge spezifischer Regeln ökonomischer Kalkulation zu reduzieren ist (vgl. Castells/Portes 1989: 25f; AlSayyad 2004: 10). Diese Heterogenität der informellen Ökonomie sorgt in ihrer konzeptuellen Diskussion für eine begleitende Konfusion, für die Boer neben der Heterogenität als Gründe des Weiteren das stark divergierende Ausmaß von Inhalten sowie eine vernachlässigte Auseinandersetzung mit der historischen Entwicklung des Verhältnisses zwischen formell und informell anführt (vgl. Boer 1990: 405).

Informelle Ökonomie war stets existent und hat schon immer einen integralen Bestandteil in der Ökonomie der Länder dargestellt (vgl. Castells/Portes 1989: 26), unabhängig von ihrer Größe. Dennoch scheint es falsch zu sein, sie als einen steten und unveränderlichen Teil der Ökonomie zu betrachten. Mit den ihren vielfältigen Eigenarten, der Flexibilität einerseits und der Ausbeutung andererseits, ihrer Produktivität und ihrem Missbrauch sowie einer Spannweite vom schutzlosen Arbeiter bis hin zum aggressiven Unternehmer, die gleichermaßen in einer Atmosphäre zwischen Liberalismus und Habsucht tätig sind (ebenda: 11), befindet sie sich in einem steten Wandel. Auch wenn scheinbar historische Formen der Arbeit, wie der Straßenhandel, die informelle Ökonomie zu prägen scheinen, werden diese unter sich stetig erneuernden Rahmenbedingungen herausgebildet (vgl. ebenda: 13). Informelle Ökonomie ist keinesfalls „alt“, sondern ein sich stets erneuernder Teil der Wirtschaft, da diese durch sich stets verändernde Rahmenbedingungen geprägt ist, die jeweils angepasste Aktivitäten zur Folge haben. So ersetzen **„new forms of urban informality“** (AlSayyad 2004: 8) die älteren Modi des Urbanismus in den Städten.

Der zum Teil synonym verwendete Begriff „informeller Sektor“ (ebenda: 398) erscheint in diesem Kontext fragwürdig. Sämtliche in der informellen Ökonomie Beschäftigten wie auch Firmen fallen nicht in einen Sektor der Wirtschaft, sondern in unzählige Sektoren (vgl. Daza 2005: 5). Auch kann man durch die Multiplizität der verschiedenen Definitionsansätze und durch die fehlende klare Abgrenzbarkeit nicht von einem Sektor sprechen (vgl. Sindzingre 2006: 3). Vielmehr scheint die informelle Ökonomie Hinweis auf eine Ausprägung von Transaktionen zu sein, durch die verschiedene Ökonomien und Räume miteinander verbunden werden (Vgl. Roy 2005: 148). So kann man die Informalität im urbanen Kontext mit ihren Ausprägungen als eine „organizing urban logic“ bezeichnen, **„that constitutes the rules of the game“** (Roy, AlSayyad 2004: 5).

### 4.3 Hintergründe und Auswirkungen der informellen Ökonomie

In diesem Unterkapitel wird ein Überblick gegeben, welche Gründe die informelle Ökonomie bedingen und welche Auswirkungen daraus resultieren können. Es sei erwähnt, dass dieser nur unvollständig sein kann. Wie in dem vorangegangenen Abschnitt festgestellt, kann keine genaue Abgrenzung stattfinden. Wenn an dieser Stelle über Gründe und Auswirkungen gesprochen wird, geht es primär um eine Zusammenschau verschiedenster Ansätze. Wie zuvor festgestellt, ist für eine genaue Untersuchung stets ein geographischer Fokus anzuwenden. Da hier jedoch für den Überblick lediglich ein Teil des Spektrums abgebildet werden soll, werden verschiedene Gründe und Auswirkungen genannt, wobei wichtig ist, dass nicht alle genannten Gründe in jedem Kontext vorfindbar sind.

Die nachfolgend abgehandelten Themen sind folglich ebenso nicht trennscharf zu betrachten. Es gibt Vernetzungen untereinander und gegenseitige Bedingungen. Thematisch wird ein möglichst weiter Überblick gegeben, es werden Themen wie Risiken und Unsicherheit, Marktzugänge und Voraussetzungen, Regulierungen, Arbeit und Leben, Wirtschaft sowie Stadt und Politik betrachtet. Dies soll helfen, ein grobes Bild des Spektrums der Thematik Informalität und informeller Ökonomie zu skizzieren.

#### 4.3.1 Arbeit, Einkommen und Leben im der informellen Ökonomie

Die informelle Ökonomie resultiert zum Teil aus einer starken Stadt-Land-Migration (vgl. ILO 2002: 18; Gagnon 2009 : 126). Die Städte sind Ziel vieler Menschen, die auf dem Land keine Arbeit haben oder die besseren Perspektiven für sich in den Städten vermuten. Viele Menschen, die in der informellen Ökonomie beschäftigt entstammen, sind arm (vgl. Castells/Portes 1989: 12). Die informelle Ökonomie mag für die Menschen eine Art Rettungsring bilden, die aus dem formellen Arbeitsmarkt herausfallen (vgl. Bargain, Kwenda 2010: 1), oder unter Umständen nie einen Zugang zu diesem erhielten. So scheinen informelle Tätigkeiten eine Art Puffer gegen komplette Mittellosigkeit zu bilden. Für viele Menschen außerhalb, aber zunehmend auch in den Industrienationen (vgl. Enste 2002: 23), scheint die informelle Beschäftigung im urbanen Kontext eine Möglichkeit zu bieten, ein Einkommen zu erzielen oder zu verbessern (vgl. Hart 1973: 81ff). So bietet die informelle Ökonomie mit ihren vielfältigen Arbeitsbedingungen für jene, die unter formellen Gesichtspunkten nicht in der Lage wären, unter Bedingungen wie hohen Kosten und Regulationen zu konkurrieren, die Möglichkeit Arbeit zu verrichten (vgl. Arias et al. 2010: 33). Oder, wie es Hart 1973 in seiner Untersuchung über informelle Einkommensmöglichkeiten und urbane Beschäftigung in Ghana ausdrückte:

„Another way of putting this is to say that denied success by the formal opportunity structure, these members of the urban sub-proletariat seek informal means of increasing their incomes.“ (Hart 1973: 67f)

Der Puffer, der zuvor beschrieben wurde, darf jedoch nicht als ein weiches Federkissen gesehen werden, das jene sanft auffängt, die aus dem formellen Arbeitsmarkt fallen oder die in der informellen Ökonomie Schutz suchen (vgl. Jessen 1985: 417). Die Inexistenz adäquater Systeme sozialer Sicherung<sup>1</sup> prägen die Leben vieler Menschen in der informellen Ökonomie. Ob sie bedingt durch Selbstständigkeit eigenständig für Absicherung sorgen müssen oder die Arbeitgeber ihrer informellen Beschäftigungsverhältnisse Registrierungen umgehen und Gesetze missachten, hat weitreichende Folgen (vgl. Daza 2005: 13).

Beispielsweise führt das Fehlen einer oder das bedingt durch nicht erfolgte Beitragszahlungen nicht erworbene Anrecht auf eine finanzielle Unterstützung bei Arbeitslosigkeit zu einem besonderen Druck und erhöhtem Risiko, was die persönliche Sicherheit und Existenz betrifft. (siehe 4.4.2). Boer (1990) beschreibt die Situation vieler Menschen als einen Überlebenskampf (vgl. Boer 1990: 407). Die soziale Ungleichheit, die in vielfachen Ausformungen wie beispielsweise Rasse, Ethnie oder Geschlecht präsent ist und sich in der formellen Ökonomie beständig reproduziert, formt allerdings nicht nur eine arme Arbeiterschaft, sondern vielmehr eine Unterschicht, deren Charakteristik ein weitreichender Ausschluss aus vielen Bereichen des formellen Daseins ist. Diese Ungleichheit kann sogar den Ausschluss aus der Abhängigkeit von der Arbeit in einer formellen Firma bedeuten. Somit werden Bedürfnisse der Menschen in der informellen Ökonomie befriedigt, die derzeit oder generell nicht von der formellen Ökonomie gestillt werden können (vgl. Cross, Peña 2001: 32f).

Doch werden in der informellen Ökonomie, ähnlich wie in der formellen Ökonomie, ungleiche Marktzugänge und Möglichkeiten reproduziert. Auch in der informellen Ökonomie werden bestimmte Fertigkeiten und Ressourcen vorausgesetzt. Bestimmte Tätigkeiten scheinen Kapital und besonderes Wissen und zu erfordern, genau wie es in der formellen Ökonomie der Fall ist (vgl. Boer 1990: 408). Auch in der informellen Ökonomie spielt das persönliche Kapital, ökonomisches genau wie soziales Kapital, eine wichtige Rolle (vgl. Cross 1997: 47).

Gleichwohl wird durch die informelle Ökonomie keine eigenständige Gesellschaft generiert, vielmehr resultieren aus dieser verschiedenartige soziale Effekte. So gibt es spezielle Eigenarten der Arbeiter, die in der informellen Ökonomie tätig sind, oft sind dies Frauen, Migranten oder Immigranten, ethnische Minderheiten oder junge Men-

<sup>1</sup> Systeme sozialer Sicherung: im Kontext dieser Arbeit Maßnahmen und Programme, die private Haushalte sowie Individuen bei Prävention, Abfederung von Risiken und der Bewältigung von Notlagen unterstützen. Ziel sind Schutz vor signifikanter Verschlechterung des Lebensstandards, Existenzsicherung sowie die eigenständige Befreiung aus Notlagen (orientiert sich an Loewe 2010: 28)

schen. Durch die Auswirkungen einer steten Heterogenisierung der Situationen und Bedingungen, unter denen Arbeit stattfindet und je nach Entwicklung der Größe der informellen Ökonomie, verschwimmt die Struktur der Gesellschaft (vgl. Castells/Portes 1989: 31).

Die Arbeitsbedingungen in der informellen Ökonomie sind jedoch nicht immer vergleichbar mit der formellen Ökonomie. Vielfach mag die Arbeit ungemeldet sein, keine sozialen Leistungen umfassen, geringere Entlohnung als den formellen Mindestlohn bieten und unter Umständen stattfinden, die unter regulären Verhältnissen nicht den gesellschaftlichen Normen entsprechen. Dies können Arbeitsbedingungen sein, die gesundheitliche Risiken, Sicherheitsrisiken oder hygienische Mängel mit sich bringen. Auch Handlungen, die den Raum, also den Ort einer Aktivität entsprechen und durch die Ignoranz von Bodennutzungsrechten und Regularien geprägt sind (vgl. Castells/Portes 1989: 13), wie beispielsweise der informelle Straßenhandel, sind zu nennen.

Dennoch bietet die informelle Ökonomie jedoch auch einige Vorteile für einen Teil der in ihr arbeitenden Menschen. So kann sie unter bestimmten Bedingungen in einer Vielzahl an Beschäftigungsmöglichkeiten eine sehr hohe Flexibilität bieten (vgl. Sassen 2007: 287). Deshalb können trotz des Ausschlusses aus benannten Sicherungssystemen einerseits, neue Möglichkeiten und Räume für die persönliche Interaktionen und eine mit diesen verbundene Selbstentfaltung andererseits entstehen. Gleichzeitig können, je nach Ausformungen der Systeme sozialer Absicherung, Ineffizienz und Starrheit jener Systeme mit den für den Arbeiter mit ihnen verbundenen Kosten dazu führen, dass die informelle Ökonomie als lohnenswerter empfunden wird, da die monatlichen Kosten für die Absicherung in einem Missverhältnis zum Nutzen wahrgenommen werden. Somit kann ein Arbeitsverhältnis in der informellen Ökonomie eine gezielte Wahl sein, um Kosten einzusparen (vgl. Maloney 1999: 276). Deshalb kann die informelle Ökonomie unter gewissen Umständen als gezielte Entscheidung für einen Lebensstil angesehen werden.

Unter den schlechteren Arbeitsbedingungen in der informellen Ökonomie gibt es im Vergleich zur formellen Ökonomie partiell geringere Einkommen. Vor allem die Personen, die informelle Löhne erhalten, verdienen im Vergleich zu formellen Löhnen sehr wenig, deutliche Unterschiede sind hier auszumachen (vgl. Bargain, Kwenda 2010: 2). Für Maloney (1999) sind die informell Angestellten die Arbeiter, die am meisten unter den Bedingungen der Informalität zu leiden haben und stark benachteiligt sind.

Jedoch sind dies nach seiner Ansicht die Arbeitsverhältnisse, die eine Art Einstieg in die informelle Ökonomie ermöglichen und auch als Übungsfeld für jüngere Arbeiter angesehen werden können. Im Gegenteil dazu werden die informell Selbstständigen mit ihren Firmen teilweise als dynamische Geschäftsleute gesehen, deren Bedürfnis

nach Unabhängigkeit und unternehmerische Ambitionen sich nicht von denen der formell selbstständigen unterscheiden (vgl. Maloney 1999: 276f).

Zum Teil können die Selbstständigen beachtliche Einkommensaufschläge in der informellen Ökonomie erwirtschaften. Diese scheinen die Zusatzleistungen, die mit einer formellen Arbeit verbunden sind, zum Teil auszugleichen. Bargain und Kwenda (2010) stellen jedoch fest, dass im oberen, also besser bezahlten Spektrum der informellen Ökonomie auch Einkommensunterschiede zwischen formellen und informellen Angestellten (siehe hierzu auch 5.4) eine Tendenz zur Auflösung haben (vgl. Bargain, Kwenda 2010: 1f). Hieraus geht hervor, dass die informellen Ökonomie trotz einer offensichtlich verbreiteten Armut zwischen der informell Tätigen, ein Abbild des gesamten Spektrums der Gesellschaft ist (vgl. Castells/Portes 1989: 12). Wie in der formellen Ökonomie sind auch in der informellen Ökonomie große Unterschiede zwischen Einkommen und Arbeit auszumachen.

#### **4.3.2 Informalität: Leben und der Einfluss von Unsicherheit und Risiken**

Wie bereits in 4.3.1 festgestellt, bringen die Umstände des Arbeitens in der informellen Ökonomie Risiken mit sich. Diese Risiken resultieren aus dem Phänomen der Unsicherheit. Risiken sind Ereignisse, über die nur bedingt Informationen vorliegen. Es ist bekannt, dass sie eintreten. Jedoch ist unbekannt, ob, wann und wie sie eintreten und welche Folgen sie mit sich bringen (vgl. Loewe 2010: 21).

Die Risiken, die durch Informalität begünstigt werden, sind vor allem gesundheitliche Risiken wie Krankheiten, Verletzungen und Behinderungen, ökonomische Risiken wie Arbeitslosigkeit und Konkurs sowie gesellschaftliche Risiken wie Unruhen oder Kriminalität (vgl. World Bank 2000: 136). Nach Loewe (2010) stehen Armut und Risiko-Verletzbarkeit in einem kausalen Verhältnis, demnach sind für Menschen, deren Lebens- und Arbeitsbedingungen schlecht sind, größere Gefahren von Risiken festzustellen (vgl. Loewe 2010: 26), sie leben in einer größeren Unsicherheit.

Fehlende Systeme der sozialen Sicherung können in Kombination mit höheren Risiken schwerere Auswirkungen im Falle des Eintritts zur Folge haben. Systeme der sozialen Sicherung können Risiken zwar nicht ausschließen, leisten aber eine wichtige Unterstützung im Falle des Eintritts (ebenda: 28). Erkrankt ein formeller Arbeiter beispielsweise, fällt temporär aus und benötigt ärztliche Versorgung, braucht er sich bei einer Krankenversicherung und Lohnfortzahlung im Krankheitsfall keine Sorgen zu machen, sein existenzsichernder Lebensstandard kann von ihm gewahrt werden.

Wenn nun jedoch ein informeller Straßenhändler erkrankt und keinen Zugriff auf jene Systeme hat, kann es sein, dass sein Lebensstandard sowie seine Existenz in Gefahr gera-

ten können, wenn er nicht über Rücklagen verfügt. Neben dem Betroffenen selbst kann die Notlage auch auf andere, beispielsweise seine Familie übergreifen, sofern allein die Einnahmen aus seiner Beschäftigung diese ernähren.

Findet eine Beschäftigung freiwillig in der informellen Ökonomie statt, werden, sofern vorhanden, Systeme der sozialen Sicherheit der formellen Ökonomie gegen Steuerfreiheit, eventuelle Unabhängigkeit und Flexibilität eingetauscht (vgl. Bargain/Kwenda 2010: 1). Risiken werden minimiert, wenn Arbeit in der formellen Ökonomie eine Absicherung für andere Familienmitglieder mit sich bringt. Diese können unter diesen Umständen informellen Tätigkeiten nachgehen, aus denen dann keine Risiken entspringen (vgl. Maloney 1999: 287).

Im Hinblick auf den Straßenhandel gibt es vielfältige Risiken, die die Straßenhändler gefährden. Bedingt durch ihre Arbeit im öffentlichen Raum, auf Wegen und Straßen, stehen sie täglichen Risiken des Verkehrs und möglichen Unfällen gegenüber. Gleichzeitig ist ein höheres Risiko vorhanden, zu erkranken, da viele Händler täglich Wind und Wetter ausgesetzt sind. An ihren Standorten oder entlang ihrer Routen unterliegen sie täglich den negativen Einflüssen der Autoabgase, die ebenfalls gesundheitliche Risiken darstellen.



Abb.7 Straßenhändler sind vielfältigen Risiken ausgesetzt

Auch sind die informellen Händler bedingt durch ihren Status immer in der Gefahr, durch offizielle Institutionen an ihrer Arbeit gehindert beziehungsweise von ihrem Arbeitsplatz, dem konkreten Ort an dem sie tätig sind, vertrieben zu werden. Je nach Ausprägung der Rechtsverstöße und deren Ahndung durch den Staatsapparat drohen den Straßenhändlern Risiken finanzieller oder gar freierlicher Bestrafungen. Die Sicherheit ihres Arbeitsplatzes hängt somit stark von möglichen Gefahren einer staatlichen Intervention ab. Gleichzeitig ist der Erfolg ihres Geschäftes von der Konkurrenz vor Ort abhängig. Findet

keine informelle Regulierung der Raumeignung statt, leben und arbeiten die Händler in der Gefahr, ihren Platz zu verlieren, oder einer wachsenden Konkurrenz ausgesetzt zu sein, welche im schlechtesten Fall die Einnahmen des Einzelnen so weit reduzieren, dass sich dessen Arbeit nicht mehr rentiert. In diesem Fall kann das Fehlen einer Absicherung gegen Arbeitslosigkeit oder auch einer Kranken- und Arbeitsunfähigkeitsversicherung schwerwiegende Folgen mit sich bringen und in einer umfassenden Mittellosigkeit resultieren.

#### 4.3.3 Regulierungen und Marktzugänge

Staatliche Regulatorien werden als ein Grund für die Existenz von Informalität und einer informellen Ökonomie angesehen. Für Arias et al. (2010) ist Informalität eine Reaktion auf ein fehlerhaftes Regulationssystem. Sie sehen in Besteuerung, Regulation und Starrheit die Hauptgründe für die informelle Ökonomie (vgl. Arias et al. 2010: 4). Dies wird von Maloney (1999) zum Teil gestützt, er weist auf spezifische Kosten hin, die den Weg in die informelle Ökonomie unter Umständen begünstigen können (vgl. Maloney 1999: 276). Boer (1990) hält es für offensichtlich, dass

**„the more rules there are, prohibitive or prescriptive, the more illegal informal behaviour will tend to occur“** (Boer 1990: 412).

Diese Regulatorien können die Rentabilität und die Profitabilität einer formellen Tätigkeit so weit senken, dass diese sich nicht mehr lohnt. So wird Informalität zur Konsequenz aus Regulatorien (vgl. Arias et al. 2010: 31f). Ein Grund dafür können zum Beispiel bereits erwähnte Interessengruppen sein, die in der Position sind, Außenstehenden bestimmte Zugänge zu verwehren, ihnen bestimmte Möglichkeiten zur Teilhabe zu versagen (vgl. Boer 1990: 415). Die aus einem umfangreichen Regelwerk resultierenden Anforderungen an Unternehmungen und Tätigkeiten können als weiterer Grund aufgezählt werden. Diese Anforderungen können so hoch sein, dass die ärmeren Personen ohne ausreichende finanzielle Mittel nicht in der Lage sind, diese zu erfüllen. Auch die Überführung von informellen Tätigkeiten in die Formalität durch Anpassung an den gesetzgebenden Rahmen ist kein simpler Prozess. Neben genannten Anforderungen und Kosten ist auch die Frage nach Nachweisen nicht zu vernachlässigen. Je nach Tätigkeit oder Handlung können informelle Dokumentationen existieren, die es zu verifizieren gilt. Dieser Prozess kann jedoch schwierig sein, vor allem dann, wenn viele verschiedene Arten informeller Dokumentation existieren (vgl. Roy 2005: 152).

Regulatorien können Marktzugänge verschließen, da die notwendigen Kosten nicht getragen werden können. Neben den Kosten können jedoch Dienstleistungen von Anwälten, Notaren und Buchhaltern notwendig sein, zu denen ebenfalls kein Zugang besteht (vgl. Cross 2000: 38). Im Falle angestrebter Formalisierung informeller Tätigkeiten

kann das Fehlen formell gültiger oder erst langwierig zu überprüfender informeller Dokumentationen auch möglich Marktzugänge verschließen.

Jedoch ist es auch falsch, Regulierungen nur als begrenzende und verbietende Gesetzesvorgaben zu betrachten. Sie sind ein Resultat komplexer Interaktionen zwischen verschiedenen Interessengruppen, politischen Parteien und Bürokratien, deren Ziel der Schutz bestimmter Werte, Voraussetzungen und Interessen ist. Jeder Akteur im Prozess der Festlegung von Regelsystemen strebt nach optimalem Schutz seiner eigenen Interessen bei Beschränkung der Interessen anderer (vgl. Boer 1990: 412; Castells/Portes 1989: 27ff, Roy 2005: 150). So ist der Schutz eine weitere Funktion von Regulierungen.

Auch ist es nicht zwangsläufig die Vielzahl von Regulierungen, die die informelle Ökonomie und den Vorgang der Informalisierung begünstigen. Nicht nur die Quantität von Regulierungen, sondern vor allem die Qualität sowie deren Anwendung und Durchsetzung sind entscheidend (vgl. Boer 1990: 412).

#### 4.3.4 Weltwirtschaft und Produktivität

Die Entwicklung der Wirtschaft in den Ländern und die Entwicklung der Weltwirtschaft haben einen großen Einfluss auf die Ausbildung der informellen Ökonomie. Bedingt durch den globalen Wettbewerb mit immer schärferen Konkurrenzbedingungen, spielt die informelle Ökonomie eine bedeutende Rolle und ist zum Teil auch als Resultat aus diesem Wettbewerb zu sehen. Die globale Ökonomie ist nicht nur ein Arbeitsplatz für Hochqualifizierte, sondern auch für eine Vielzahl an Geringqualifizierten (vgl. Sassen 2007: 280). Die aktuelle Situation der globalen Arbeitskrise mit sinkenden Beschäftigungszahlen und die neuen, oft qualitativ minderwertigen Arbeitsplätze sowie die sich bedingt durch neue Produktionsstrategien ändernden Arbeitsmuster geben der Auseinandersetzung mit der informellen Ökonomie weltweit ein neues Momentum (vgl. ILO 2007: 2). Die Fragen nach Möglichkeiten zur Reduktion von Betriebs- und Produktionskosten, aber auch nach verfügbaren Arbeitsplätzen, scheinen durch die informelle Ökonomie beantwortet zu werden.

In Zeiten freien Kapitals werden Investitionen oft in Ländern getätigt, in denen die maximalen Profite zu realisieren sind. Hierbei spielt oftmals keine Rolle, welche Arbeitsbedingungen am Ort der Produktion für die Menschen vorliegen (vgl. Cross 2000: 37). Informalität ist Grundvoraussetzung für das Wirtschaften vieler moderner Unternehmen, die eigentlich vorgeschriebene Sicherungssysteme umgehen, indem sie ihre Aufträge einfach an Subunternehmen weitervergeben, die Kostensenkungen vor allem durch Umgehung von Arbeits- und Sozialstandards ermöglichen können (vgl. Maloney 1999: 275).

Die Folgen, wie zum Teil geringere Einkommen bei größeren Risiken (vgl. Cross 2000: 37), wurden bereits ausführlich beschrieben.

Die Flexibilität informeller Ökonomie, bedingt durch die dezentralisierten Produktionsnetzwerke (vgl. Castells/Portes: 1989: 30), das Fehlen von Arbeitsrecht und Systemen der sozialen Sicherung, sowie den Verzicht auf die Einhaltung von Sicherheitsstandards sind ein zentrales Element in der Wirtschaft. Am Ende der globalen Produktionsketten stehen Klein- und Kleinstunternehmen sowie Heimarbeiter, die unbemerkt, ungeschützt und ohne Zugriff auf grundlegende Rechte und Serviceleistungen eine Arbeit verrichten (vgl. ILO 2007: 3), die sie allerdings zu oft nicht angemessen bezahlt bekommen.

So wird die informelle Ökonomie auch unter wirtschaftlichen Gesichtspunkten nicht zu einem marginalen Phänomen, sondern zu einem fundamentalen Prozess, politisch und ökonomisch, der den Kern vieler Gesellschaften bildet (vgl. Castells/Portes 1989: 15).

Die Effekte der informellen Ökonomie auf die Produktivität scheinen sehr widersprüchlich zu sein. Die Existenz informeller Ökonomie lässt sich als positiv produktivitätsbeeinflussender Faktor für formelle Firmen betrachten. Durch beschriebene Einsparungen sinken die Kosten bei gleicher oder gesteigerter Ausbringungsmenge, die Produktivität wächst (vgl. Arias et al. 2010: 33). Die Produktivität informeller Tätigkeiten scheint zum Teil geringer zu sein im Vergleich mit formellen Tätigkeiten. Dies kann auf geringes Kapital und weniger entwickelte Produktionsmethoden zurück geführt werden (Castells/Portes 1989: 30). Gleichermaßen hat das Produktionsumfeld jedoch auch eine entscheidende Bedeutung, muss die Tätigkeit im Verborgenen gehalten werden, wirkt sich das in der Regel negativ auf die Effizienz und die Produktivität aus (vgl. LaPorta, Shleifer 2010: 4).

In ihrer Studie kommen LaPorta und Shleifer zu dem Ergebnis, dass formelle Firmen wesentlich produktiver sind als informelle Firmen (ebenda: 35f). Jedoch sind bei solchen Studien durchaus Probleme existent, die zum Teil unlösbar sind. Ein Hauptproblem ist vor allem eine mangelhafte Datengrundlage, da informelle Firmen nicht registriert sind, somit selten umfangreiche Erhebungen vorliegen. Des Weiteren stellt sich basierend auf der Heterogenität der informellen Ökonomie die Frage, wie die Produktivität realistisch gemessen und mit der formellen Ökonomie verglichen werden kann. Für Cross (1997) ist die Produktivität „a value-laden term that only makes sense in comparing the quantitative production of qualitatively similar values“ (Cross 1997: 41). Die Bestimmung qualitativ gleicher Werte ist jedoch sehr schwierig.

### 4.3.5 Stadt, Politik und Raum

Informelle Ökonomie hat Auswirkungen auf Stadt, Politik und Raum, die zum Teil negative Konsequenzen mit sich bringen. Bedingt durch Aspekte der Informalität, in diesem Fall die fehlende Erfassung der Wirtschaftsleistung, und dadurch ausbleibende Steuerzahlungen, birgt die informelle Ökonomie ein gewisses Risiko. Regierungen müssen Kosten durch Steuereinnahmen decken. Vor allem in Städten werden bedingt durch Infrastrukturen, Einwohner und vorhandene Systeme der sozialen Sicherung besonders viele Gelder benötigt. Wenn jedoch höhere Ausgaben auf gleichbleibende oder sinkende Einnahmen treffen, weil Regierungen nicht in der Lage sind, die Steuereinnahmen zu steigern, steigen die Risiken von Finanzierungsproblemen (vgl. McCrohan, Sugrue 2001: 423).

Die staatlichen Handlungsmöglichkeiten können somit durch die informelle Ökonomie eingeschränkt, das Niveau öffentlicher Leistungen kann in der Folge nicht mehr gehalten werden. Wenn als Resultat jedoch die Steuer- und Abgabenlast erhöht wird, um Einnahmeausfälle auszugleichen, besteht das Risiko eines sich selbst verstärkenden Spiraleffektes. Die erhöhte Steuer- und Abgabenlast kann ein weiteres Ausweichen in die informelle Ökonomie mit sich bringen, da die Arbeit dort bedingt durch höhere formelle Kosten attraktiver wird (vgl. Enste 2002: 25).

Jedoch sind hier keine zwangsweise unmittelbaren Zusammenhänge zu Grunde zu legen. Der Abbau von steuerrechtlich nicht erfassten Tätigkeiten in der informellen Ökonomie zu Gunsten von Tätigkeiten in der formellen Ökonomie führt nicht zwangsweise zu einem Übertrag von Leistungen in gleichem Umfang. Bedingt durch höhere Kosten und auf geringere Flexibilität des Angebotes können manche Güter in geringerem Maße nachgefragt werden. Durch die geringeren Preise in der informellen Ökonomie können Märkte geschaffen werden, die in jenem Umfang in der formellen Ökonomie nicht bestehen (vgl. ebenda: 26).

Wenn Tätigkeiten in der formellen Ökonomie unterlassen werden, bedeutet dies keine Mehreinnahmen auf Seiten des Staates. Wenn in der informellen Ökonomie zusätzliche Beschäftigungsfelder entstehen, können die Einnahmen aus diesen jedoch indirekt steuerliche Gewinne abwerfen. Dies geschieht dann, wenn durch Arbeit, die sich nur informell rentiert, finanzielle Möglichkeiten eröffnet werden, um Produkte zu erwerben, die einer formellen Besteuerung unterliegen.

Für die Politik stellt die informelle Ökonomie somit aus steuerlicher Sicht ein Problem dar, vor allem dann, wenn zunehmend Arbeitsplätze aus der formellen in die informelle Ökonomie verlagert werden und die Steuereinnahmen sinken. Gleichzeitig haben die Tätigen der informellen Ökonomie aber auch eine besondere Bedeutung für die Politik. Politische Parteien von gewählten Regierungen sind abhängig von Wählerstimmen, je größer die infor-

melle Ökonomie, desto bedeutsamer sind politische Entscheidungen bezüglich dieser, da sie gegebenenfalls einen Großteil potenzieller Wähler betreffen (vgl. Bromley 2000: 11).

So existieren zum Teil netzwerkartige Beziehungen zwischen informeller Ökonomie und politischen Autoritäten. Diese sind vor allem zwischen Straßenhändlern, informellen Transportsystembetreibern oder auch Landinvasoren verbreitet (siehe hierzu 5.6 und 6.5). All diese sind in einem gewissen Rahmen auf zumindest offiziell unausgesprochene Sicherheiten und Genehmigungen angewiesen, um ihre Handlungen abzusichern. Den politischen Vermittlern kommt vor allem dann eine wichtige Rolle zu, wenn es um permanente Konstruktionen oder um die immanently wichtige Kundenbasis geht (vgl. Cross 1997: 55).

Auch der öffentliche Raum unterliegt besonderen Einflüssen durch die informelle Ökonomie. Dieser wird genutzt, um Tätigkeiten nachzugehen, die allerdings von informeller Natur sind. So werden beispielsweise durch Straßenhändler öffentliche Räume wie Wege, Plätze, Parks, Bus- oder Bahnstationen genutzt, um auf diesen Handel zu betreiben, was in der Regel in der ausgeübten Art und Weise nicht vorgesehen ist. Hieraus resultiert eine Vielzahl von Konflikten (siehe 6.7.2), beispielsweise die aus der Inanspruchnahme von knappem Raum für Fußgänger resultierenden Probleme auf Gehwegen. Je nach Ausprägung der informellen Ökonomie in einer Nation, wird der öffentliche Raum mehr oder weniger informell genutzt.

**Abb.8** Der informelle Straßenhandel verengt stark frequentierte Räume



Daza (2005) stellt fest, dass vor allem in sich entwickelnden Ländern ein großer Anteil der informellen Aktivitäten

„in the open air [with the] occupation of public highways, permanent occupation of public areas“ (Daza 2005: 13)

stattfindet. Grundsätzlich erfährt öffentlicher Raum temporär unterschiedliche Nutzungen. Raum ist gesellschaftlich konstituiert, Räume sind nie statisch, sondern stets Ergebnis unterschiedlicher übereinander gelagerter Prozesse (vgl. Sturm 2000: 203f). Hierbei ist der Raum nicht durch Stabilität und Kontinuität geprägt, vielmehr ist er prozesshaft und situativ. Der öffentliche Raum ist ein Verhandlungsraum, der sowohl materiell als auch diskursiv stark umkämpft wird. Gekennzeichnet wird er durch kontinuierliches Aufeinandertreffen und Verhandeln von unterschiedlichen Interessen sowie Wertvorstellungen. Zum Teil treten hierbei widersprüchliche Bedeutungszuschreibungen auf (vgl. Wildner 2003: 2).

Nach Löw (2001) bringen Räume in einer hierarchisch organisierten Gesellschaft unterschiedliche Personengruppen begünstigende Verteilungen hervor. Resultat sind, wie zuvor beschrieben, Räume als Gegenstände sozialer Auseinandersetzungen. Die Verfügbarkeit von Geld, Zeugnis, Rang oder Assoziation sind nach Löw entscheidend, um (An)Ordnungen durchsetzen zu können. Gleichzeitig ist wiederum die Möglichkeit, über einen Raum zu verfügen, als Ressource zu betrachten (vgl. Löw 2001: 272).

Dies ist am Beispiel des Straßenhandels nachvollziehbar. Informelle Straßenhändler sind von der Verteilung des öffentlichen Raumes weitestgehend ausgeschlossen, so wird der von ihnen genutzte Raum zum Gegenstand sozialer wie auch politischer Auseinandersetzung. Besitzen sie die finanziellen Mittel, Dokumente oder Kontakte, die ihnen eine Raumnutzung ermöglichen, wird der Raum zu einer Ressource, die beständig ist. Die widersprüchlichen Bedeutungszuschreibungen sowie der Kampf um den Raum wird am Beispiel des informellen Straßenhandels in Mexiko-Stadt im Verlauf noch verdeutlicht.

#### 4.4 Wissenschaftliche Diskurse um die informelle Ökonomie

In diesem Unterkapitel soll die Debatte um den informellen Sektor oder die informelle Ökonomie seit den 1980er Jahren nachgezeichnet werden. Hierin sind zuvor angesprochene Begründungen wieder zu finden. Auch wenn die breitere Debatte bereits in den 1970ern durch die Unterscheidung zwischen formell und informell von Keith Hart 1973 im Zuge seiner Auseinandersetzung mit den Einkommensmöglichkeiten im städtischen Arbeitsmarkt von Ghana ihren Beginn fand (vgl. Morales, 1997:2), sei an dieser Stelle jedoch auf Moser (1994) verwiesen, die die Auseinandersetzung von 1970 bis Mitte der 1980er umfangreich erläutert.

In der Debatte um die informelle Ökonomie weist Rakowski (1994) auf einen entscheidenden Wandel seit den 1980er Jahren in der Betrachtung dieser als Entwicklungsproblem hin zu einer Ansicht als „*an asset or solution to economic crisis and poverty*“ (Rakowski 1994a: 31) hin.

Basierend auf der Tatsache, dass staatliche Regulierungen in der Auseinandersetzung der Gelehrten um die Gründe und Erfordernisse der informellen Ökonomie eine zentrale Rolle eingenommen haben, machen Klein/Tokman (1996) sowie Rakowski (1994) zwei Hauptströmungen aus, entlang derer sich die Debatte um die informelle Ökonomie aus institutioneller Perspektive entwickelt hat (vgl. Klein, Tokman 1996: 1; Rakowski 1994: 33). So werden einerseits eine strukturalistische und andererseits eine legalistische Auseinandersetzung identifiziert. Die erstere bezieht sich auf einen Bruch in der ökonomischen und sozialen Komposition zwischen formeller und informeller Ökonomie und folgert, dass es des Staates Aufgabe sei, Hilfestellung bei der Beseitigung von Unterschieden zu leisten. In diesem geht es um das funktionale Verhältnis der informellen zur formellen Ökonomie. Die letztere, strukturalistische Auseinandersetzung argumentiert hingegen, dass jener Bruch nicht von einer strukturellen Art ist, sondern vielmehr legalistisch, bürokratisch geprägt; folglich Resultat staatlichen Handelns darstellt (vgl. Rakowski 1994a: 33). Auch wenn die Auseinandersetzung von Rakowski in erster Linie zum Verständnis der Situation in Lateinamerika dienen sollte, ist sie durchaus mit einigen Modifizierungen als Grundlage für eine weltweite Betrachtung geeignet (vgl. AlSayyad 2004: 11). Da der Schwerpunkt dieser Arbeit auf Mexiko liegt, passt die Auseinandersetzung Rakowskis zum Untersuchungsgegenstand. Die vier von Rakowski identifizierten Hauptannäherungen werden im Nachhinein kurz vorgestellt.

#### Strukturalistisch: ILO und PREALC

Der frühe Ansatz der ILO sowie dessen Adaption durch das frühere Beschäftigungsprogramm der UNO für Lateinamerika und die Karibik (PREALC) vertreten die Meinung, dass die informelle Ökonomie vor allem durch die Land-Stadt Migration von Arbeitern hervorgerufen wird. Diese Arbeiter gehen auf der Suche nach Arbeit in die Städte, wo sie jedoch nicht vom Arbeitsmarkt absorbiert werden, weshalb sie sich andere Tätigkeiten, solche informeller Natur suchen, um ihren Lebensunterhalt zu verdienen (vgl. Rakowski 1994a: 33; Schubert 1997: 171).

Das Marktprinzip ist bei dieser Darstellung ausschlaggebend für die Entwicklung der informellen Ökonomie. Zwischen den Tätigkeiten herrscht ein scharfer Wettbewerb vor, zwischen formellen und informellen Märkten ist jedoch eine deutliche Trennung auszumachen (vgl. Schubert 1997: 171). Als Basis liegt diesem Ansatz das dualistische Konzept zugrunde, dass zwischen modern und informell unterscheidet (vgl. Rakowski 1994a: 35). So kann man von einer Segmentierung des Arbeitsmarktes ausgehen, Arbeiter finden keinen Arbeitsplatz. Als Ausweichmöglichkeit bietet sich die informelle Ökonomie an, hier existieren praktisch keine Zugangsbarrieren. Da der Markt durch beinahe unbeschränkte Anpassungsflexibilität an geringe beziehungsweise sinkende Einkommen geprägt ist, wird eine Motivation geschaffen, eine Arbeit in der formellen Ökonomie zu finden (vgl. Schubert 1997: 171).

Nach diesem Ansatz können zumindest drei verschiedene Arten informeller Aktivitäten ausgemacht werden. Dies sind zum ersten die Überlebensstrategien der Armen, zum zweiten die Reaktionen temporär Arbeitsloser und zum dritten die kleine Gruppe der Unternehmer mit Wachstumspotenzial (vgl. Rakowski 1994b: 503). Diese unterschiedlichen Arten der informellen Aktivitäten ermöglichen eine differenzierte Betrachtung der informellen Tätigkeit, die demnach ein sehr weites Spektrum von der Überlebensstrategie bis hin zur bewussten unternehmerischen Entscheidung aufweist.

Auch gibt es nach diesem Ansatz in der informellen Ökonomie nur schwach entwickelte Ressourcen, Wissen wird fernab der Ausbildungssysteme erworben. Dieses ist bei einer möglichen Absorption durch die formelle Ökonomie von Bedeutung, da es zur Ausübung formeller Tätigkeiten dient. Nach Ansicht der Vertreter dieses Ansatzes kann mit geeigneten Förderprogrammen der Übergang von der informellen Ökonomie in die formelle Ökonomie vollzogen werden. Grundlage für diesen Ansatz war die Analyse der Produktionsart, die mit dem Grad der wirtschaftlichen Entwicklung einer spezifischen Periode in Verbindung gebracht wird (vgl. Tokmann 1996 in Schubert 1997: 171), in der ein anhaltend hoher Anteil informeller Arbeiter bei niedrigem Wachstum der modernen, formellen Ökonomie auffällig war.

#### **Strukturalistisch: Vertreter der Untergrundwirtschaft**

In diesem Ansatz entscheiden sich Firmen bewusst, „underground“ (Rakowski 1994a: 38) zu agieren. Aufträge werden an kleine Firmen weitervergeben, große Unternehmen suchen informelle/illegale Alternativen zur Anstellung von Arbeitskräften, mit dem Ziel, Kosten zu sparen.

**„The search for flexibility and the need to diminish labor costs leads firms to bypass costly and rigid regulations“** (Klein, Tokman 1996: 1)

Bei diesem Betrachtungsansatz nach Portes, Castells und anderen verursacht zunächst die zunehmende Flexibilisierung und ein nach unten weitergereicher Anpassungsdruck, bedingt durch die wirtschaftlichen Weltmarktbedingungen, den Ausschluss aus dem formellen Wirtschaftssystem (Klein, Tokman 1996: 1). Da das politische System sowie auch Gewerkschaften genug Widerstand leisten können, um international erzwungene Arbeitsbedingungen nicht zu tolerieren, erfolgt als Reaktion eine zunehmende Dezentralisierung der Arbeit. So werden Widerstandskräfte gebrochen, Arbeitsprozesse schließlich flexibilisiert und informalisiert. Stärkere Nationen konnten trotz Flexibilisierung und Aufweichung ihr Einkommensniveau einigermaßen stabil halten, während jenes der abhängigen Staaten tendenziell sank (vgl. Schubert 1997: 172). Die Informalisierung als Konzept ist ein Mechanismus, der von den Vertretern dieser Annäherung geprägt wurde (vgl. Rakowski 1994a: 38)

Später wurde die Argumentation allerdings von dem komplexen Verhältnis zwischen Entwicklungsgrad, struktureller Einbindung sowie staatlicher Regulation in Richtung der staatlichen Regulation als eindeutigen Schwerpunkt verlagert. So sind Portes und Castells der Ansicht, dass

**„the more a society institutionalized its economic activities following collectively defined power relationships and the more individual actors try to escape this institutionalized logic, the sharper the divide between the two sectors“** (Portes, Castells 1989: 13).

Dies bedeutet, dass die Tendenz zur Informalisierung der Ökonomie zunimmt, je stärker die staatliche Regulation ausgeprägt ist. Der Schwerpunkt bei dieser Betrachtung liegt aber vor allem auf den unerwünschten staatlichen Eingriffen (vgl. Portes 1995: 221 in Schubert 1997:172). Ausschlaggebend für die Entwicklung von formeller und informeller Ökonomie ist demnach die Fähigkeit des Staates, neben zweckmäßigen Akkumulationsbedingungen gleichzeitig für eine angemessene Verteilung des Wohlstandes zu sorgen (vgl. Schubert 1997:172). Die Vertreter dieses Ansatzes weisen die soziale Marginalität der informell Tätigen aus der ILO/PREALC Annäherung ebenso wie den wirtschaftlichen Dualismus zurück. Für sie ist die informelle Ökonomie ein wichtiger Teil der Wirtschaft, sie konzipieren die Informalität als einen Arbeitsstatus, als Kondition, unter denen Arbeit stattfindet (vgl. Rakowski 1994a: 38). So argumentieren Castells und Portes (1989)

**“The informal economy is not a set of survival activities performed by destitute people on the margins of society. (...)The informal economy is not a euphemism for poverty. It is a specific form of relationships of production, while poverty is an attribute linked to the process of distribution“** (Portes, Castells 1989: 12).

Gleichzeitig unterscheidet sich dieser Ansatz auch durch die Argumentation, dass die informelle Ökonomie nicht ein Segment des Arbeitsmarktes ist, wie im PREALC Ansatz angenommen, sondern ein Segment der Wirtschaft, integriert in lokale, regionale und internationale Netze (vgl. Rakowski 1994b: 503f).

#### **Legalistisch: Der neo-liberale<sup>2</sup> Ansatz**

Die Verfechter dieses Ansatzes teilen die dualistische Betrachtung der Ökonomie sowie den Grund der Marginalisierung verschiedener ökonomischer Aktivitäten und Akteuren als Grund für Informalität. Eine besondere Beachtung wird in diesem Ansatz auf den Aufwand zur Erzielung eines Einkommens sowie der Bedeutung von Ausgaben und Anlagen gelegt (vgl. Rakowski 1994b: 505).

2 Systeme sozialer Sicherung: im Kontext dieser Arbeit Maßnahmen und Programme, die private Haushalte sowie Individuen bei Prävention, Abfederung von Risiken und der Bewältigung von Notlagen unterstützen. Ziel sind Schutz vor signifikanter Verschlechterung des Lebensstandards, Existenzsicherung sowie die eigenständige Befreiung aus Notlagen (orientiert sich an Loewe 2010: 28)

Prominentester Vertreter dieses Ansatzes ist de Soto, der mittels empirischen Untersuchungen in Lima/Peru in den 1980er Jahren informelle Wirtschaftsaktivitäten im Wohnungsbau, Transport und Handel untersuchte. Hierbei kam er zu dem Ergebnis, dass die informelle Ökonomie ein Resultat staatlicher Behinderung und Unterdrückung von Wirtschaftsaktivitäten ist (vgl. de Soto 1992: 289f). Vor allem die sehr hohen Kosten zur Formalisierung sah de Soto als Grund für den hohen Anteil der informellen Ökonomie in der Wirtschaft Limas an, staatliche Bürokratie wurde somit von ihm als Hauptursache für diese definiert (vgl. Schubert 1997: 173; Klein/Tokman 1996: 1; AlSayyad 2004: 13). Die Beseitigung dieser Bürokratie und der staatlichen Intervention sind die Hauptansätze zur Formalisierung informeller Tätigkeiten.

Nach dieser Betrachtung wird eine Deregulierung flankiert von Kapitalbereitstellung durch Mikrofinanzierung dazu führen, dass sich die informelle Firmen registrieren und Teil der formellen Wirtschaft werden (vgl. LaPorta, Shleifer 2008: 1). Die Dynamik des Arbeitsmarktes spielt in diesem Ansatz keine Rolle, informelle Aktivitäten werden als Mittel gesehen, legale Barrieren zu durchbrechen (vgl. AlSayyad 2004: 13), die einen an der Ausübung einer Tätigkeit hindern.

Die neo-liberale Betrachtungsweise, auch als „romantic view“ (vgl. LaPorta, Shleifer 2008: 1) bezeichnet, stützt sich nicht auf ökonomische Modellierungen oder akademische Untersuchungen, vielmehr behauptet sie, die „**real world economics**“ als Basis für Untersuchungen zu nehmen, „**terms like moral, efficient, rational and democratic season publications**“ (Rakowski 1994a: 39). In der Auseinandersetzung mit Unternehmern und institutionellen Zwängen macht dieser Ansatz die Informalität zu einer rationalen, ökonomischen Strategie (ebenda: 39).

Die neo-liberale Betrachtungsweise wurde von Anhängern heftig begrüßt sowie von Gegnern stark kritisiert. Vor allem ein in Lateinamerika weitverbreitetes Phänomen einer neo-liberalen Anschauung wurde durch sie wiederentdeckt, nach deren Sicht Akteure von formellen Arbeitsbeziehungen freigestellt, einer Repression des Staates unterliegen (vgl. Schubert 1997: 173). Diese staatliche Repression, die die Menschen in die informelle Ökonomie zwingt, unterscheidet diesen Ansatz von dem strukturalistischen der PREALC. Beide Ansätze gehen von einer Überlebensstrategie aus, doch während im strukturalistischen Ansatz eine Wahl möglich ist, sind es hier Zwänge, die durch starke wirtschaftliche Interessengruppen hervorgerufen werden (vgl. Rakowski 1994b: 505).

Der bedeutsamste Unterschied zwischen diesem Ansatz und den zuvor beschriebenen strukturalistischen Ansätzen ist die dem Staat zugeschriebene Rolle. Während die strukturalistischen Ansätze die Bedeutung staatlicher Intervention hervorheben, ist diese seitens des legalistischen Ansatzes das ausgemachte Problem (vgl. Rakowski 1994b: 506; de Soto 1992: 293ff).

Das größte Problem des neoliberalen Ansatzes ist es, Zusammenhänge zwischen formeller Akkumulation und informeller Rückständigkeit zu erklären. So bleibt offen, wie sich ein moderner, kapitalintensiver Sektor innerhalb der juristischen Staatsordnung entwickeln kann, wohingegen die ärmeren Akteure und Produzenten aus diesem ausgeschlossen werden (vgl. Schubert 1997: 173).

Trotz Kritik und Schwäche wie beispielsweise an der fehlenden Betrachtung ökonomischer Gründe wie Nachfrage nach Arbeitskräften, fehlendem Kapital und Märkten hatte der legalistische Ansatz einen großen Einfluss auf die Diskussion der informellen Ökonomie und auf den Umgang mit diesem Phänomen. Resultat war professionelle Hilfe auf Mikroebene durch NGOs, Unterstützung durch Spendenorganisationen und private Unternehmer. Hauptziel dieser war die Linderung der Armut durch die Stärkung der Kleinunternehmen, wobei die Beschäftigung mit den theoretischen Debatten in den Hintergrund rückte (vgl. AlSayyad 2004: 13). Des Weiteren war der Ansatz von de Soto der erste systematische Vorstoß, die Rolle des Staates in Bezug auf die Ausprägung der informellen Ökonomie zu diskutieren (vgl. Cross 1998: 3).

#### **integriert: Der Entwicklungsansatz für Mikro-Unternehmen**

Bei den Vertretern dieses Ansatzes geht es primär um Handlungen und Tätigkeiten, es gibt wenig Beschäftigung mit Hintergründen und Konzepten. Es findet keine Auseinandersetzung mit dem eigentlichen Ursprung des Begriffes „Mikrounternehmen“ statt, welcher synonym für Armut und die informelle Ökonomie verwendet wird. In diesem Kontext steht Mikrounternehmen stets in Verbindung zu Krediten, Solidarität sowie Bildungsprogrammen im Kontext von Marketing und Buchhaltung.

Hintergrund dieses Ansatzes ist eine neoliberal-wirtschaftliche Orientierung, ergänzt durch die Thematik sozialer Wohlfahrt. Ebenso werden Auffassungen von sozialer Schichtung, Ausbeutung und der Existenz von privilegierten Sektoren der Gesellschaft vertreten, weshalb die Verbesserung der Lebensumstände informell Tätiger durch höhere Produktivität und höhere Einkommen im Vordergrund dieses Ansatzes stehen. Zentral sind Glaube und Vertrauen in die Stärke der Armen, sich selbst zu verteidigen und überleben zu können.

Neben der neoliberalen Orientierung kommen jedoch auch Inhalte aus den zuvor beschriebenen Ansätzen zur Beachtung. So wird die informelle Ökonomie der Mikrounternehmen mit hoher Arbeitsintensität bei kleinem Maßstab und geringem Kapitaleinsatz beschrieben. Gleichzeitig wird auf ihre fehlende Besteuerung und Lizenzierung verwiesen.

Der praktisch orientierte Fokus des Ansatzes liegt auf der Unterstützung, Finanzierung und Ausgestaltung von Hilfsprogrammen, die auf die Bedürfnisse der Armen ab-

gestimmt sind. Viele der Programme basieren auf der Generierung von Wissen durch eine stete Interaktion mit Betroffenen. Trotz zum Teil hohem Aufwand und vielen Ressourcen, die in die Bekämpfung der Armut investiert wurden, wurde als Resultat ein großer Teil der eigentlichen Bedürfnisse die im Fokus der Hilfe standen nicht erfüllt.

#### 4.5 Fazit des theoretischen Diskurses

In diesem Kapitel wurde deutlich, dass das Themenfeld der informellen Ökonomie ein sehr komplexes ist. Die scheinbar stetig wachsende Heterogenität, die vielfältigen Verbindungen und Abhängigkeiten zu dem formellen Teil der Ökonomie, die Problematik der Abgrenzbarkeit und die der informellen Ökonomie eigene Verschleierung machen diese, wie viele andere zuvor angesprochenen Themen, zu einem unscharfen Untersuchungsgegenstand.

Basierend auf der am Anfang des Kapitels untersuchten Definitionsproblematik und den zuletzt vorgestellten Ansätzen zur Betrachtung von Informalität wurde deutlich, dass trotz der breiten Akzeptanz der Existenz der informellen Ökonomie eine genaue Vorstellung, wie Informalität zu beschreiben ist, nicht existiert. Wie gesehen, wird der Begriff der Informalität in verschiedenen Kontexten sehr breit gefächert verwendet.

Die Problematik der Unschärfe bezüglich einer exakten Definition erfordert eine saubere und genaue Auseinandersetzung mit der informellen Ökonomie und den in ihr Tätigen. Klare Abgrenzungen sind aus zuvor angeführten Gründen nicht möglich, zu groß sind die Verbindungen und gegenseitigen Bedingungen. Dennoch ist die möglichst exakte Analyse essenziell zur adäquaten Beschäftigung mit diesem Untersuchungsgegenstand.

Die Bedeutung der informellen Ökonomie ist als Teil der Gesamtökonomie unverkennbar. Mit ihrer vermuteten Größe an den Bruttoinlandsprodukten der Länder und dem angenommenen Beschäftigtenanteil der weltweit arbeitenden Bevölkerung spielt sie eine gewichtige Rolle in der Weltwirtschaft.

Ein aus Sicht des Autors ganz entscheidender Punkt in der Auseinandersetzung mit der informellen Ökonomie ist die menschliche Dimension (vgl. Daza 2005: 1). Die zusammengefassten strukturalistischen sowie legalistischen Betrachtungsansätze der informellen Ökonomie stellen jeweils eine Perspektive dar. Da in der Realität jedoch verschiedene Gründe parallel die informelle Ökonomie bedingen können, ist die menschliche Dimension besonders entscheidend.

Die Auseinandersetzung mit menschlicher Sicherheit, den Arbeitsbedingungen, den Lebensbedingungen sowie die Tatsache, dass informelle Ökonomie Arbeitsplätze und Sicherung des Überlebens für einen Teil der in ihr beschäftigten Menschen bietet, Flexibilität und alternative Beschäftigungsmöglichkeiten mit sich bringt, ist sehr wichtig.

Informelle Ökonomie ist der Teil der Weltökonomie, der die meisten Arbeitsplätze stellt. Diese Tatsache macht die Bedeutung informeller Ökonomie mit allen hieraus resultierenden Konsequenzen deutlich. Eine Auseinandersetzung mit dem Ziel Konflikte zu mildern und Situationen zu verbessern, kann positive Folgen für die Mehrheit der Arbeitskräfte weltweit haben.





**KAPITEL 5  
DAS FELD:  
EINE ANNÄHERUNG AN MEXIKO UND SEINE  
HAUPTSTADT**

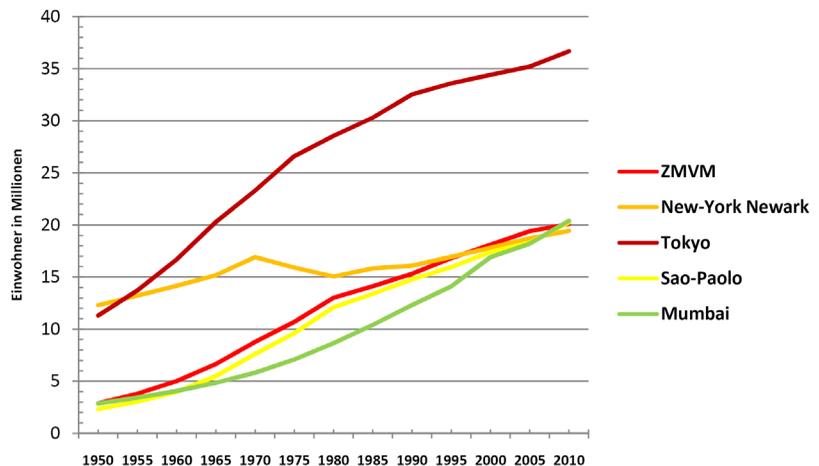
Vor der Auseinandersetzung mit dem informellen Straßenhandel in Mexiko-Stadt (Kapitel 6) wird an dieser Stelle ein Einblick in die Stadt und das Land gegeben. Das Stadtwachstum, stadtplanerische Ansätze, die Wirtschaft sowie der Teilbereich der informellen Ökonomie des Landes, die Regulationsmechanismen und soziale Sicherungssysteme, die Bildung sowie die politische Entwicklung sind von Bedeutung, um sich mit den Gründen und Auswirkungen des Straßenhandels vor Ort zu beschäftigen.

### 5.1 Die Stadt und ihr Wachstum

„This monster of a megalopolis started small“ schreibt Ross (2009) in seinem Buch *El Monstruo* (Ross 2009: 27). Dieser Begriff der Stadt als Monster beschreibt recht treffend die reine Größe dieser Agglomeration, die vor allem aus der Vogelperspektive deutlich wird. Der bebaute Raum verschmilzt am Horizont mit dem Himmel, Gebäude so weit der Blick reicht. Früh am Morgen ist die Sicht noch klar, bevor die Straßen von Autos verstopfen und sich der Himmel gräulich verfärbt, da der Smog die Stadt einhüllt. Der Smog und die unzähligen Fassaden der größtenteils recht flachen Gebäude im Stadtgebiet geben der Agglomeration zusammen mit dem überall präsenten Medium Beton ein sehr spezielles, vielfältig in Graunuanziertes Äußeres. Die Stadt wirkt mit ihren wenigen weithin sichtbaren Orientierungspunkten außerhalb des *Centro Histórico* und einigen anderen, eigenständigen Stadtteilen mit sich wiederholenden Strukturen aus Siedlungen und Einkaufszentren wie eine „nicht differenzierbare urbane Flut“ (Villoro 2008: 29), in der die Orientierung bisweilen sehr schwer fällt.

Die Historie von Mexiko-Stadt geht bis in die Aztekenzeit zurück. Die Stadt wurde nach der spanischen Eroberung über den Ruinen der Aztekenstadt *Tenochtitlán* im Tal von Mexiko in einer Höhe von circa 2.300m über dem Meeresspiegel errichtet. Mexiko-Stadt ist nicht nur eine der größten Städte der Welt, sie ist auch eine der ältesten. Schon immer kam dem Ort im Tal von Mexiko eine besondere Bedeutung als Hauptstadt mit zentraler politischer und administrativer Rolle zu, war sie doch bereits unter *Moteczuma* die Hauptstadt des Aztekenreichs (vgl. Ward 1998: 41). Jedoch hatte die Stadt bis 1920 nie mehr als eine Million Einwohner (vgl. Parnreiter 2007: 85). Seit der Industrialisierung wuchs Mexiko Stadt immer stärker und zählt heute zu den größten Städten der Welt. Seit den 1970er Jahren gehört die Agglomeration zu den Mega-Cities<sup>3</sup> (vgl. UN 2006: 19f). Im Jahr 1985 wurde die Stadt von einem verheerenden Erdbeben getroffen, bei dem viele Gebäude beschädigt wurden oder gar einstürzten.

In der *Zona Metropolitana del Valle de México* (ZMVM), leben laut dem letzten Census des *Instituto Nacional de Estadística y Geografía* (INEGI) aus dem Jahr 2010 20.173.153 Menschen (vgl. INEGI 2010: 30), das sind 18,6 Prozent der gesamten Landesbevölkerung. Die Stadt erstreckt sich über drei Bundesstaaten, zum einen den *Distrito Federal* (D.F.) den Bundesstaat *México*, nördlich an den D.F. anschließend sowie den Bundesstaat *Hidalgo* (vgl. ebenda 2010: 247). In Mexiko-Stadt, oder „ciudad de México“, im Bundesstaat D.F. für sich genommen lebten im Jahr 2010 8.87 Millionen Menschen (vgl. INEGI 2010: 77).



Di.4 Bevölkerungsentwicklung der ZMVM und ausgewählter Mega-Cities

Der Beginn eines verstärkten Wachstums der Stadt war nach der mexikanischen Revolution auszumachen, bedingt durch den seit 1930 geförderten Industrialisierungsprozess. Bis in das Jahr 1940 absorbierte der Stadtkern den Großteil des Bevölkerungswachstums. Ab 1940 jedoch begann ein ausgedehnter Suburbanisierungsprozess. Als die Bevölkerungszahl anstieg, zogen viele Bewohner des Stadtzentrums aus diesem heraus in die zwischenzeitlich angrenzenden *delegaciones* (Delegationen), deren Bevölkerungszahlen sich zum Teil binnen zehn Jahren zwischen 1940 und 1950 verdrei- beziehungsweise vervierfachten, um sich in den 1950er Jahren nochmals zu verdoppeln. In den nachfolgenden Jahren dehnte sich das dicht besiedelte Gebiet immer weiter aus bis ab den 1960er Jahren auch die an D.F. angrenzenden *municipios* des Bundesstaates *México* besiedelt wurden (vgl. Ward 1998: 49f).

<sup>3</sup> Mega-Cities sind Städte mit mehr als 10 Millionen Einwohnern (UN 2006: 19)

<sup>4</sup> ciudad de México ist der vor Ort gebräuchliche Name. In Mexiko bedeutet nach „Mexiko“ zu fahren in die Hauptstadt zu fahren. Die Kleinschreibung von ciudad gleicht einem Spitznamen, obgleich der Stadt ein absoluter Rang eingeräumt wird (vgl. Villoro 2008:27)

Die importsostituierende Industrialisierung<sup>5</sup> (nachfolgend ISI) und die daraus resultierenden Migrationsbewegungen vieler Menschen vom Land in die Stadt (vgl. ebenda: 43f) ließen die Stadt vor allem mit dem Beginn der 1950er Jahre bis 1980 rapide anwachsen. Die Förderung der Hauptstadt durch eine Zentralisierung von Wirtschaft und Bevölkerung legte den Grundstein für das enorme Wachstum. Bevor die wirtschaftliche Entwicklung des Landes und der Stadt genauer dargestellt wird, erfolgt ein kurzer Überblick über die Ansätze der Planung von Mexiko-Stadt.

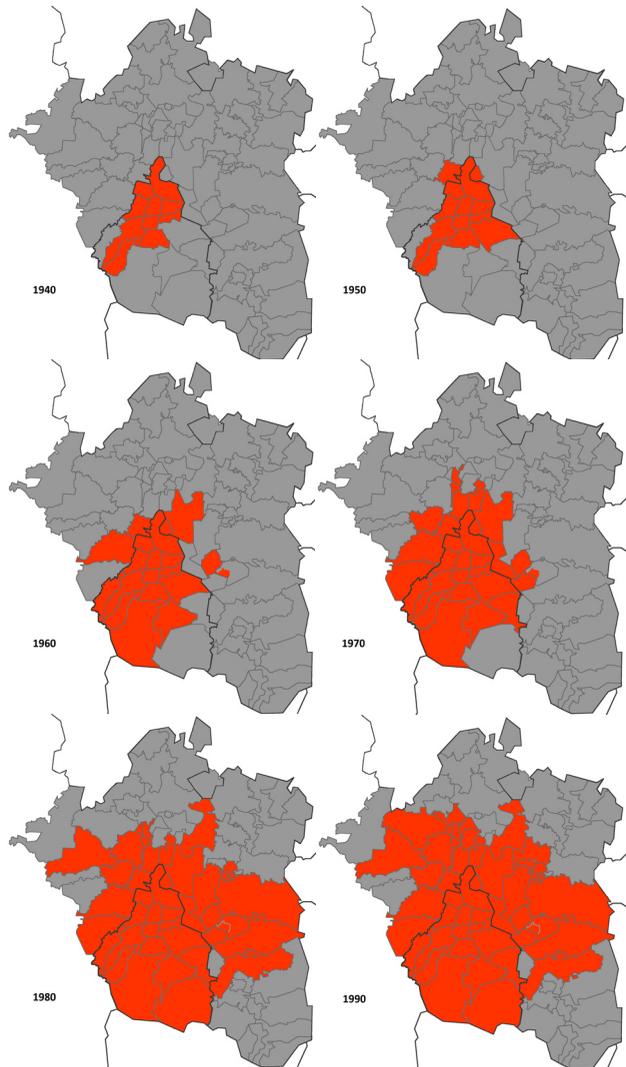


Abb.10 Entwicklung der ZMVM von 1940 bis 1995

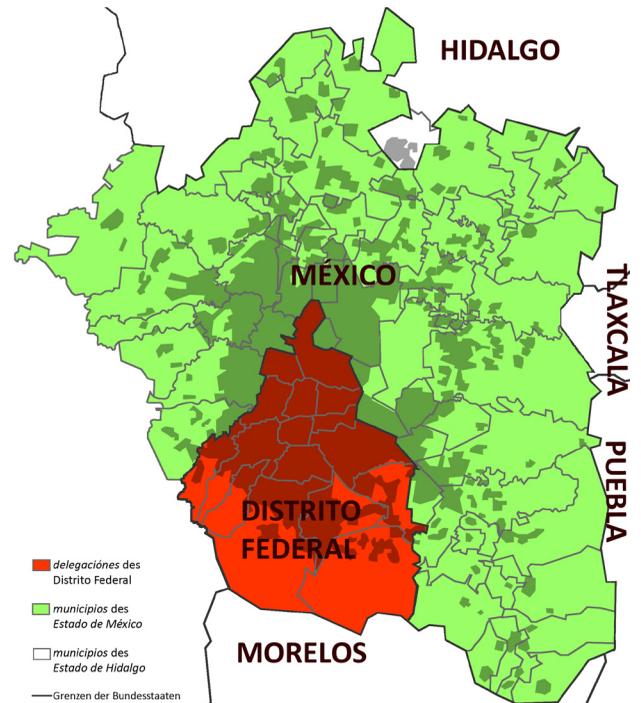


Abb.11 Ausdehnung der ZMVM und deren Bevölkerungskonzentration

### 5.2 Stadtplanerische Ansätze in Mexiko-Stadt

Die ISI mit den aus ihr entstandenen Industrien wurde zu einem bedeutsamen Wachstumsmotor für Mexiko-Stadt, das keineswegs „natürlich“ gewachsen ist (vgl. Parnreiter 2007: 99f). Die Stadt wurde zum wirtschaftlichen Zentrum des Landes gemacht, eine große Bevölkerungskonzentration war für die industrielle Produktion vorausgesetzt, zog diese aber gleichzeitig ebenso nach sich (vgl. Ward 1998: 27f).

Vor 1970 erfolgte in Mexiko vor allem eine nationale Planung unter Bezugnahme auf ökonomische Entwicklungsziele. Seit 1973 sprach die Exekutive einer urban-industriellen Politik immer mehr Bedeutung zu. Im Jahr 1975 wurde auf Bundesebene das *Ley General de Asentamientos Humanos* beschlossen, das eine übergeordnete Planung zum Ziel hatte. Der erste Entwicklungsplan für Mexiko-Stadt entstand im Jahr 1976. Das *Programa General de Desarrollo Urbano* bezweckte eine Regulierung des massiven Stadtwachstums. Dieser Plan entstand aus der Erkenntnis heraus, dass die Stadt dringend reguliert werden musste, weshalb sämtliche Planungsansätze der letzten Dekaden in diesen einfließen.

5 Importsostituierende Industrialisierung ist eine nach innen orientierte Entwicklungsstrategie, deren Beginn in die 1930er Jahre fällt. Sie wurde vor allem von den großen Staaten Lateinamerikas mit dem Ziel eingesetzt, nationale Industrien aufzubauen und eigene Binnenmärkte zu entwickeln um weniger von Importen abhängig zu sein (vgl. Parnreiter 2007:91ff). Das Ziel, wirtschaftliche Souveränität durch eine weitgehende Abschottung vom Ausland zu erhalten, sollte durch drastische Einschränkungen des Außenhandels sowie strenge Kontrolle ausländischer Investoren erreicht werden (vgl. Sommerhoff, Weber 1999:308)

Bereits 1979 wurde jener Entwicklungsplan aktualisiert, die bedeutsamste Änderung war, dass jede der 16 *delegaciones* ab sofort einen eigenständigen Teilplan bekam, in denen die spezifischen Bedürfnisse einfließen (vgl. Hieraux 2000: 708).

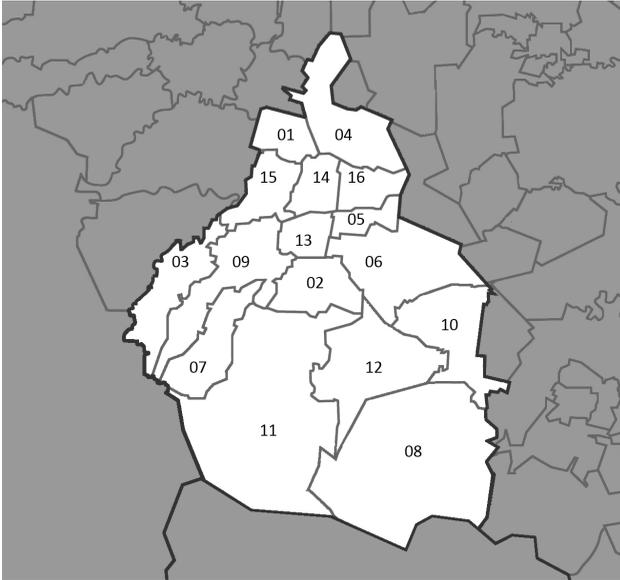


Abb.12 Die 16 delegaciones des D.F.: 02 Azcapotzalco, 03 Coyoacán, 04 Cuajimalpa de Morelos, 05 Gustavo A. Madero, 06 Iztacalo, 07 Iztapalapa, 08 La Magdalena Contreras, 09 Milpa Alta, 10 Álvaro Obregon, 11 Tláhuac, 12 Tlalpan, 13 Xochimilco, 14 Benito Juárez, 15 Cuauhtémoc, 16 Miguel Hidalgo, 17 Venustiano Carranza

Trotz des neuen Gesetzes und der damit verbundenen Anforderung einen Plan zur Stadtentwicklung zu erstellen, blieb eine Operationalisierbarkeit der Anstrengungen zunächst bis Ende der Dekade aus. Mit dem neuen Masterplan von 1980 jedoch begannen einige Anstrengungen, die Stadtplanung mittels Entwicklungsplänen voranzutreiben. Durch diesen Plan und die vertiefenden Pläne wurde eine eher nachsorgende Stadtplanung betrieben, die sich auf Infrastrukturen fokussierte und ansonsten viele, bereits informell existente Strukturen, die von besonderer Bedeutung für das alltägliche Leben der Menschen waren, berücksichtigte (vgl. Ward 1998 168ff). Diese Art der Stadtplanung hat sich seit dem Masterplan von 1980 nicht besonders verändert, eine Nachsorge ist nach wie vor die Hauptsignifikanz der Planung vor Ort.

Ein großes Hindernis in der Stadtplanung der Stadt ist nicht allein die Aufgabe, mehr als 20 Millionen Einwohner in der Metropolregion zu befriedigen oder die Verwaltung einer Agglomeration, die sich über drei Bundesstaaten erstreckt. Sich überschneidende Zuständigkeiten verschiedener Institutionen mit teils korrespondierenden, teils konkurrierenden Verantwortlichkeiten sorgen so für ineffiziente Stadtplanung. Vielmehr scheint es, dass die Stadtplanung mit ihren Entwicklungsplänen vor allem eine politische Funktion als Dämpfer bekleidet und vor allem dann eine Bedeutung erhält, wenn die Politik durch die Öffentlichkeit wegen fehlerhafter oder schlecht funktionierender Infrastruktur kritisiert wird. Im Zuge des sich alle sechs

Jahre vollziehenden Machtwechsels auf kommunaler und lokaler Ebene durch die Wahlperioden wird in der städtischen Politik und Verwaltung wenig Kontinuität und Integration der Planung erreicht (vgl. Ward 1998: 178ff).

Um die Stadt angemessen zu entwickeln, sieht das *Ley de Desarrollo Urbano del Distrito Federal* eine Bodenordnung vor, die über zulässige Bodennutzung entscheidet. Die zuvor benannten Teilpläne der *delegaciones* enthalten Informationen über Restriktionen des Bodens. Es ist festgelegt, wo urbane und landwirtschaftliche Entwicklungen stattfinden dürfen sowie in welchen Bereichen der Boden aus Naturschutzgründen unangetastet bleiben soll. Die einzelnen Grundstücke in den Zonen zur urbanen Entwicklung determinieren, welche Gebäudeart errichtet werden darf. Unterschieden wird beispielsweise zwischen Wohn- und Gewerbegrundstücken sowie Flächen für kulturelle oder Gesundheitseinrichtungen. Gemischte Nutzungen sind auch möglich. Jede Art und Weise der Bodennutzung durch das Gebäude muss durch die *delegación* genehmigt werden (vgl. [www.tareasya.com.mx](http://www.tareasya.com.mx)).

Derzeit sind größere Projekte die Erweiterung der Metro um die Linie 12 im Süden des Metronetzes sowie die Ergänzung der Metrobuslinien, die in der Stadt fahren. Das *Centro Histórico*, das historische Zentrum von Mexiko-Stadt, wird derzeit im Zuge des *Programa de Rescate*<sup>6</sup> und dessen Folgeprojekt *Plan Integral de Manejo del Centro Histórico de la Ciudad de México* revitalisiert. Dies geschieht basierend auf einer Art public private partnership, bei der mittels Koalitionen zwischen Geschäftsleuten und der lokalen Regierung versucht wird, neue externe Quellen der Finanzierung und Direktinvestitionen sowie neue Beschäftigungsmöglichkeiten zu eröffnen. Hierzu soll der urbane Raum des *Centro Histórico* umgestaltet und neu belebt werden, um attraktiver und somit interessanter zu werden (vgl. Crossa 2009: 43ff). Diese Projekte haben auch für den informellen Straßenhandel eine gewisse Bedeutung, wie im weiteren Verlauf dieser Arbeit verdeutlicht wird. Nachfolgend wird vertiefend auf die Wirtschaft des Landes und der Stadt eingegangen, deren Entwicklung im Zuge der Auseinandersetzung mit der informellen Ökonomie in Mexiko-Stadt von Bedeutung ist.

6 Programa de Rescate: Das Programm wurde 2001 von einer Koalition bundesstaatlicher Autoritäten einer rechten Partei, städtischen Autoritäten unter einem linken Bürgermeister sowie vor allem von Carlos Slim, dem nach Forbes (2011) reichsten Menschen der Erde (vgl. [www.forbes.com](http://www.forbes.com)), gegründet. Bedingt durch die Auswirkungen auf den Straßenhandel wird im Kapitel 6 vertiefend auf das Programa de Rescate eingegangen.

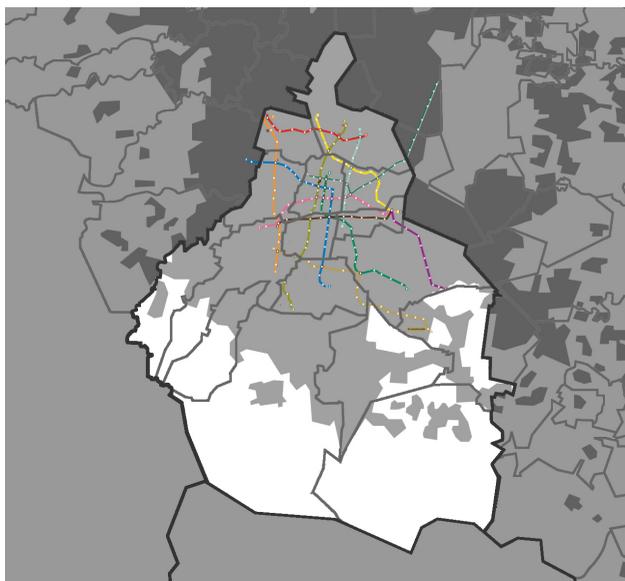


Abb.13 Die Lage des Metronetzes im D.F. und die Bevölkerungskonzentration der ZMVM

### 5.3 Wirtschaft der Stadt und des Landes

Die Industrialisierung der Wirtschaft wurde in Mexiko mit einem importierten und veralteten Maschinenpark vollzogen, der über eine relativ geringe Produktivität verfügte. Um die Produktion der Fabriken mittels eines ausgeweiteten Input zu erweitern, war eine große Zahl von Arbeitern notwendig. Mexiko Stadt bot die idealen Voraussetzungen für höhere Inputs, da bereits eine Konzentration von Arbeitskräften, Kapital sowie Infrastruktur vorhanden war. Begünstigt wurden Ansiedlungen von Industriebetrieben in der Hauptstadt durch Kredite und Subventionen sowie Steuervorteile, die der Staat gewährte (vgl. Parnreiter 2007: 99f).

Der heimische Absatz war ein Schlüsselement der ISI und deren Ausrichtung auf den Binnenmarkt. Mexiko-Stadt bot bezüglich einer notwendigen Massennachfrage den Vorteil einer größeren Menge potentieller Konsumenten, hier konnten breitere Bevölkerungsschichten in den Konsum von industriell gefertigten Gütern mit einbezogen werden. Gleichzeitig waren die Bewohner der Hauptstadt auch kaufkräftiger als die Bevölkerung im nationalen Durchschnitt. Die Kaufkraft wurde durch die nationale Lohnpolitik gezielt in die Städte – vor allem in die Hauptstadt – verschoben. Gleichzeitig wurden die Löhne der Landbevölkerung niedrig gehalten, um die Städte mit günstigen Nahrungsmitteln versorgen zu können (vgl. ebenda:101ff).

Durch die beschriebenen Entwicklungen entstand eine sich selbst stetig verstärkende Dynamik, die zum stetigen Wachstum der Stadt führte. Immer mehr Industriebetriebe siedelten sich in der Hauptstadt an, die wachsende Präsenz ausländischer Großbetriebe verstärkte eine weitere Tendenz der Zentralisierung. Jedoch entwickelte sich aus der ISI und durch das Ausbleiben der erhofften Zunahme

industrieller Exporte eine fortführende Fokussierung auf den Binnenmarkt. Eine internationale Wettbewerbsfähigkeit war nicht gegeben, Exporte blieben aus, da der Rückstand gegenüber den Zentren der Weltwirtschaft uneinholbar war (vgl. ebenda: 103). Es wurden lediglich weiterhin Rohstoffe wie Bergbauprodukte sowie Agrarprodukte exportiert. In den 1970er Jahren avancierte das Rohöl zu Mexikos wichtigstem Exportgut. Der bestrebte Ausgleich der Handelsbilanz führte in den 1960er Jahren zur Errichtung der Lohnveredelungsbetriebe im Norden des Landes, den sogenannten maquiladoras<sup>7</sup> (vgl. Sommerhoff, Weber 1999: 309).

Eine bedeutsame Rolle spielte der mexikanische Staat in der Wirtschaftsförderung. Dieser leistete Hilfestellung zur Industrialisierung durch umfangreiche Investitionen, wenn die Privatwirtschaft nicht in der Lage war, das benötigte Kapital aufzubringen. Zunehmend weitete der Staat sein Engagement aus, gingen Betriebe bankrott, so wurde die Produktion wichtiger Güter und die Sicherung von Arbeitsplätzen durch Weiterführung der Unternehmen in staatlicher Regie gewährleistet. Jedoch wurde die staatliche Wirtschaftspolitik zunehmend konzeptionsloser. Als im Zuge der Schuldenkrise 1982 die Banken mit dem Ziel verstaatlicht wurden, die Kapitalflucht in das Ausland zu unterbinden, war der Höhepunkt der Verstaatlichung erreicht (vgl. ebenda: 309).

Mit der Zahlungsunfähigkeit Mexikos 1982<sup>8</sup> und der resultierenden Schuldenkrise fand die ISI ihr Ende (vgl. Parnreiter: 167). Die vorhandenen Exporte der mexikanischen Wirtschaft waren nach wie vor zum Großteil von Rohstoffen geprägt, deren Terms of Trade negativ ausfielen (vgl. Jonakin 2006: 93).<sup>9</sup> Um die Strukturprobleme der mexikanischen Wirtschaft zu beseitigen, wurde die Wirtschaftsstrategie grundlegend geändert. Nun wurde verstärkt auf die Integration in den Weltmarkt gesetzt, die Abkehr von der Abschottung und der Binnenorientierung war zwingend notwendig, wie ein zweiter Einbruch der Ölpreise 1986 verdeutlichte. In dessen Folge sollte die Handelsbilanz durch Exportprogramme und eine Öffnung gegenüber dem Ausland ausgeglichen werden.

7 Maquiladoras sind Fabriken, die nach Mexiko importierte Produktkomponenten und Ausgangsmaterialien weiterverarbeiten. Danach werden die Produkte wieder exportiert. Vor allem nordamerikanische Firmen lassen einen Teil ihrer Produktion von maquiladoras in Mexiko übernehmen. Für den Im- und Export fallen keine Zollgebühren an. Lediglich die in Mexiko übliche Mehrwertsteuer wird erhoben, wodurch in Kombination mit den niedrigen Löhnen des Landes eine Produktion für viele Firmen besonders lohnenswert ist (vgl. Carrillo 2007: 668ff; Parnreiter 2007: 232) Die Maquiladora-Industrie im Norden des Landes beschleunigte den Lohnzerfall in Mexiko (vgl. Schröter 2011: 117)

8 Die Schuldenkrise und die anschließende Zahlungsunfähigkeit waren ein Ergebnis einbrechender Exporterlöse durch verfallende Rohölpreise sowie des Anstiegs des internationalen Zinsniveaus mit der Folge, das Mexiko seine Auslandsschulden nicht mehr bedienen konnte (vgl. Sommerhoff, Weber 1999: 311)

9 Terms of Trade: bezeichnen das Warenaustauschverhältnis zwischen dem Index der Exportpreise und dem Index der Importpreise. Erhöhungen der Exportpreise im Vergleich zu den Importpreisen werden als Faktor angesehen, der den wirtschaftlichen Wohlstand positiv beeinflusst (vgl. Haberler 1958: 258). Es wird angenommen, dass die Exporte von Rohstoffen grundsätzlich weniger Gewinne abwerfen als die Exporte verarbeiteter Produkte

Durch größere Freiheiten für ausländische Investoren sollte neben Kapital auch Technologie ins Land fließen (vgl. Sommerhoff, Weber 1999: 311).

Resultat war ein regelrechter Exportboom, bei dem hochwertige Industrieprodukte eine immer wichtigere Rolle spielten. Jedoch führte dies nicht gleichzeitig zu einem Wirtschaftswachstum im Land (vgl. Parnreiter 2007: 177ff). Zunehmend wurden die Bedingungen für ausländische Investoren verbessert, der Staat zog sein wirtschaftliches Engagement, bis auf einige strategische Sektoren, zurück (vgl. Sommerhoff, Weber 1999: 312). So wurden beispielsweise die 1982 verstaatlichten Banken wieder privatisiert, ebenso wie eine der größten Kupferminen der Welt, oder auch die mexikanische Telefongesellschaft Telmex<sup>10</sup> (vgl. Ross 2009: 336f). Ein grundsätzlicher Wandel erfolgte, der Staat, bis 1982 zunehmend in der Rolle als Leistungsträger an den Stellen, an denen die Privatwirtschaft Leistungen nicht erbringen konnte, ließ das notwendige Kapital nun durch die Privatwirtschaft erbringen. Dennoch blieb die Entwicklung der Wirtschaft eine staatliche Aufgabe (vgl. Sommerhoff, Weber 1999: 312).

Die erwartete Folge der umfassenden Liberalisierung des Marktes, vor allem in Bezug auf ein Wachstum der verfügbaren Arbeitsplätze, blieb aus (vgl. Jonakin 2006: 95). Produktionsweisen, die durch ausländische Investitionen gefördert wurden – vor allem der Service-Sektor sowie die Produktion in den *maquiladoras* – waren entweder stark von Importen abhängig oder schlichtweg nicht geeignet, um handelbare Güter zu erzeugen. Zwar schien man zunächst auf einem guten Weg, doch nach fünf erfolgreichen Jahren geriet die mexikanische Wirtschaft Ende 1994 in die schwerste ökonomische Krise der letzten Jahrzehnte. Ausgelöst wurde diese durch mangelndes Vertrauen der ausländischen Investoren in die mexikanische Wirtschaft (vgl. Ward 1998: 12), die durch eine zu erwartende Abwertung der Landeswährung und eine unsichere innenpolitische Lage entstand. Dieser Kapitalentzug war für das Land sehr schwerwiegend, da zwei Drittel des ausländischen Kapitals dem Kapitalmarkt des Landes zugeführt wurde, während lediglich ein Drittel Investitionen in die Industrie waren (vgl. Sommerhoff, Weber 1999: 313).

Hatte die wirtschaftliche Entwicklung durch die ISI ein enormes Industriewachstum in Mexiko Stadt mit starkem Wachstum der Bevölkerungszahl hervorgerufen, so hat sich seit der Exportorientierung das Bevölkerungswachstum der Hauptstadt verlangsamt, während deren wirtschaftliche Wachstum negativ war. Der Anteil der Megacity an der Wirtschaftsleistung des Landes sank in den 1980er Jahren, ebenso der Anteil der Industrieproduktion der Stadt (vgl. Parnreiter 2007: 190).

Dies hing auch mit einer zunehmenden Tertiarisierung der städtischen Wirtschaft zusammen, die bereits um 1960 begann, sich in den 1980ern aber deutlich verstärkte (vgl. Ward 1998: 28).

Diese Entwicklung der städtischen Ökonomie ist eine konkrete Folge einer partiellen Entindustrialisierung mit dem Abbau materieller und sozialer Strukturen. Der einzige Wirtschaftszweig, der die Rezessionen überstanden hatte, waren die Finanzdienstleistungen, die weiter wuchsen. Zurückgehaltene, abgezogene oder verlagerte Industrieinvestitionen führten in Mexiko-Stadt dazu, dass die Dynamik verloren ging, ständig neue Arbeitsplätze hervorzubringen. Resultat war, dass das starke formelle Beschäftigungswachstum der fünf Jahrzehnte nach 1930 zu Beginn der 1980er deutlich abflachte.

Die Agglomerationsvorteile der Hauptstadt, die zu ihrer enormen Entwicklung führten, wurden nun zu Nachteilen. So wurden die durch die ISI geförderten Industrien besonders durch deren Zusammenbruch getroffen. Des Weiteren wurden technologische Innovationen und arbeitsorganisatorische Neuerungen schnell und kompromisslos eingeführt, was vor allem zu sozialökonomischen Konflikten führte. Auch wurden durch die Änderung der Wirtschaftsstrategie des Landes die großen städtischen Agglomerationen abgewertet, Mexiko Stadt war hiervon besonders betroffen (vgl. Parnreiter: 190ff).

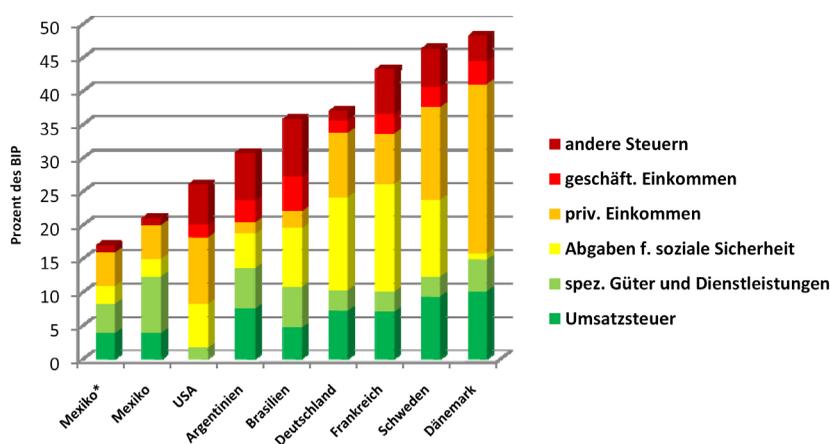
Die Öffnung des mexikanischen Binnenmarktes als Resultat der wirtschaftspolitischen Orientierung zum Weltmarkt führte dazu, dass viele Produzenten industrieller Güter und landwirtschaftlicher Erzeugnisse einem enormen Konkurrenzdruck ausgesetzt wurden. In der Folge wurden viele Betriebe und Unternehmen aus dem Markt gedrängt, die binnenmarktorientierten Industrien wurden somit nicht durch Exportindustrien ergänzt, sondern teilweise durch diese ersetzt (ebenda: 197f). Die gesamte Wirtschaft wandelte sich sehr stark, während 1980 noch 88% der gesamten Exporte Rohstoffe waren, hatte sich über die 1990er Jahre bis 2003 eine ganz andere Situation entwickelt. Nun waren 81,4% der Exporte bearbeitete Produkte (vgl. Jonakin 2006: 98).

Trotz der beschriebenen Einbußen ihrer Bedeutung ist Mexiko-Stadt nach wie vor die wichtigste Industriestadt des Landes, deren wirtschaftliche Struktur und Arbeitsmarkt zu einem Dienstleistungszentrum umstrukturiert wurde (ebenda: 197f). Heute hat die Stadt eher eine Funktion als „**Scharnier**“ zwischen Mexiko und dem Weltmarkt“ (Parnreiter 2007:207). Ansässige Finanz-, Versicherungs- und Immobiliendienste haben für die Wirtschaft von Mexiko Stadt eine tragende Rolle, die Stadt und die Agglomeration wurden seit den 1990er Jahren zunehmend Ansiedlungspunkt für die Zentralen der wichtigsten in Mexiko registrierten Unternehmen sowie für Unternehmen im ausländischen Besitz (ebenda: 211ff).

<sup>10</sup> Telmex: die mexikanische Telefongesellschaft Telefonos de México gehört dem Milliardär Carlos Slim, der diese inklusive des Monopols sowie der einzigen landesweiten Mobilfunklizenz im Zuge der Privatisierungswelle der mexikanischen Staatsunternehmen zu einem sehr günstigen Preis von der Regierung erwarb (vgl. [www.monde-diplomatique.de](http://www.monde-diplomatique.de))

Insgesamt ist die wirtschaftliche Entwicklung Mexikos jedoch nicht in dem Maße erfolgt, dass genug neue Arbeitsplätze geschaffen wurden, um die vielen verfügbaren Arbeitskräfte aufzunehmen. Arias et al. (2010) stellen eine insgesamt schlechte Performance der mexikanischen Wirtschaft fest. Für sie hat die ausgemachte Trägheit der Ökonomie mehrere Gründe. Zum einen sehen sie geringe Einkünfte durch den Export von Erdöl als einen wichtigen Faktor, des Weiteren benennen sie geschwächte öffentliche Institutionen sowie eine mangelhafte Infrastruktur (vgl. Arias et al. 2010: 4). So gerieten durch die Öffnung für den internationalen Handel vor allem die geringqualifizierten Arbeiter zunehmend unter Druck. Diese konnten in der Produktion nicht mehr überall eingesetzt werden, wodurch die Geringqualifizierten zunehmend mit Arbeitslosigkeit zu kämpfen hatten (vgl. Jonakin 2006: 114). Dies führte dazu, dass sich die Menschen nach alternativen Beschäftigungsmöglichkeiten umgucken mussten (hierauf wird in den Unterkapiteln 5.3 und 5.4. noch vertiefend eingegangen).

Nachdem die mexikanische Wirtschaft im Jahr 2009 eine starke Rezession erlebt hatte, hat sie sich jedoch schnell wieder erholt, was größtenteils auf die starke Exportwirtschaft zurückzuführen ist. Seit der Rezession schwankt der Anteil der Arbeitslosen zwischen 5-6%. Auch ist ein Anwachsen der formellen Beschäftigung auszumachen, dies geht jedoch zu Lasten der Jobqualität, da die meisten neuen Jobs im unteren Lohnsegment geschaffen wurden. Mit dem insgesamt geringen Wachstum der Landesökonomie und großer Ungleichheit im Land, werden Wachstumsmöglichkeiten noch nicht ausgenutzt. Die Steuereinnahmen des Landes sind sehr gering bezogen auf das BIP, rund ein Drittel der Steuereinnahmen resultieren aus dem Ölgeschäft (vgl. OECD 2011: 12ff).<sup>11</sup>



**Diä.5 Steuereinnahmen aus verschiedenen Quellen in Prozent vom BIP im Vergleich zwischen verschiedenen Ländern. In Mexiko fallen Steuern aus geschäftlichen Einkommen unter die privaten Einkommen. Mexiko\* ohne Einnahmen aus dem Ölgeschäft**

<sup>11</sup> Öl und andere Energieträger werden in Mexiko stark subventioniert. Vor allem in Zeiten hoher Preise wirkt sich der verwendete Mechanismus zur Abfederung des Preises negativ auf die Einnahmen aus. Seit 2005 sind die Benzinpreise des Landes unter den internationalen Referenzpreisen. Geringe Benzinpreise dienen nicht der Linderung von Armut, da die meisten Menschen mit Auto zu den Menschen mit höheren Einkommen gehören (vgl. OECD 2011: 25).

Die Steuerquote soll jedoch verbessert werden, indem die Basis der Steuerzahler verbreitert wird und Steuer-schlupflöcher geschlossen werden. Und um der in 4.3.5 angesprochenen Problematik der ausbleibenden Steuerzahlungen durch wachsende Tätigkeit in der informellen Ökonomie zu begegnen, werden zwei Prozent Steuern auf Bareinzahlungen von über 20.000 Pesos erhoben (vgl. Schröter 2011: 120).

Auch der Produktwettbewerb in der mexikanischen Wirtschaft ist zum Teil sehr schwach – Effizienz, Produktivität und das Verbraucherwohl sind eingeschränkt. Vor allem durch die monopolistisch oder oligopolistisch geprägten Märkte entstehen für den Verbraucher sehr hohe Kosten bedingt durch mangelnden Wettbewerb (vgl. OECD 2011: 31). Grundsätzlich mangelt es in der mexikanischen Arbeiterschaft in Mexiko an Effizienz, Einbußen im Wettbewerb sind die Folge (vgl. Arias et al. 2010: 7).

Es lässt sich feststellen, dass sich die Zusammensetzung der mexikanischen Arbeiterschaft verändert. In den Sektoren Service und Handel steigen die Zahlen der Tätigen, in Produktion und Landwirtschaft sind sie jedoch rückläufig. Diese Transformation hat auch deutliche Auswirkungen auf das Verhältnis zwischen formeller und informeller Arbeit auf dem urbanen Arbeitsmarkt (vgl. ebenda 2010: 38).

Einen besonderen Einfluss auf diese Transformation hat auch das NAFTA-Abkommen<sup>12</sup>. Vor allem die rückläufigen landwirtschaftlichen Tätigkeiten sind hierauf zurückzuführen. Die ehemaligen Bauern haben kaum noch Chancen ihre Produkte abzusetzen, da beispielsweise der Mais, eines der wichtigsten Nahrungsmittel des Landes, zu wesentlich geringeren Preisen aus den USA importiert wird<sup>13</sup>.

Eine Folge dessen ist die Zerstörung der Existenzgrundlage von mehr als zwei Millionen Mexikanern auf dem Land, die einen Teil dieser Menschen in der Hoffnung auf einen Arbeitsplatz in die Städte getrieben hat (vgl. ARTE 2011).

Im Jahr 2002 wurde auf Bundesebene das *Sistema de Apertura Rápida de Empresas (SARE)* auf den Weg gebracht. Dieses Programm dient der Vereinfachung und Modernisierung kommunaler Verwaltungsverfahren mit dem Ziel, die Geschäftsgründung

<sup>12</sup> NAFTA: das North American Free Trade Agreement ist ein Freihandelsabkommen für den nordamerikanischen Kontinent. Am 1. Januar 1994 zwischen Mexiko, den vereinigten Staaten von Amerika und Kanada in Kraft getreten wurden zum Zwecke des einfacheren Handels zahlreiche Zölle abgeschafft oder ausgesetzt.

<sup>13</sup> Der Mais aus kleinbäuerlicher Herstellung wird zu Kosten von etwa fünf mexikanischen Pesos je Kilogramm produziert und kostendeckend verkauft. Der aus den USA importierte Mais, durch hohe Subventionen zu lediglich zweieinhalb Pesos je Kilogramm zu erwerben, sorgt dafür, dass sich die Produktion in Mexiko durch die Kleinbauern nicht mehr rentiert (vgl. Arte 2011)

zu vereinfachen und zu beschleunigen. Durch die interne Umgestaltung und Kommunikation der kommunalen Verwaltung kann der Geschäftsgründer mit wenigen Schritten sein eigenes Geschäft eröffnen, die maximale Dauer hierfür soll 72 Stunden betragen. Zwischen 2002 und 2011 wurde SARE in 189 *municipios* in Mexiko eingeführt (vgl. <http://www.cofemer.gob.mx>). Da die einzelnen Bundesstaaten und deren Gemeinden selber über die Einführung des Programmes entscheiden können, ist dieses in Mexiko ungleich verteilt. Der D.F. nimmt aktuell nicht an SARE teil (vgl. [www.sedecotlaxcala.gob.mx](http://www.sedecotlaxcala.gob.mx)).

Eine besondere Rolle spielt auch die Selbstständigkeit als eine Form der Erwerbsarbeit in der mexikanischen Wirtschaft. Diese wird nachfolgend im Kontext der informellen Ökonomie in Mexiko und in Mexiko Stadt genauer beleuchtet.

#### 5.4 Informelle Ökonomie in Mexiko und Mexiko-Stadt

Um sich am Beispiel Mexikos im weiteren Verlauf dieser Arbeit detaillierter mit der informellen Ökonomie auseinander zu setzen, ist entscheidend, welche Abgrenzungen im Land zwischen Formalität und Informalität vorgenommen werden. Hierbei tritt jedoch das Problem auf, dass das mexikanische Gesetz keine einheitlichen Definitionen verwendet, sondern einen Konflikt entstehen lässt. Das bundesstaatliche Arbeitsrecht und das Gesetz der sozialen Sicherheit widersprechen sich gegenseitig. Ersteres macht keinen Unterschied zwischen den ökonomischen Aktivitäten, so umfasst es Arbeiter aus allen Bereichen der Wirtschaft, inklusive der Agrarwirtschaft. Letzteres hingegen erfasst die Tätigen der Agrarwirtschaft in einer eigenen Kategorie. Die unterschiedlichen Bestimmungen sowie die daraus resultierenden Unterschiede in den Messungen sind auch relevant für mögliche Effekte sozialer Schutzprogramme, vor allem in ländlichen Gebieten. Die in der Agrarwirtschaft arbeitende Bevölkerung misst sozialen Schutzprogrammen eine höhere Bedeutung zu, diese Programme haben für sie einen größeren Wert. Dies liegt daran, dass Dörfer auf dem Land und Gemeinden nur limitierten oder keinen Zugriff auf das Schutzpaket haben (vgl. Arias et al. 2010: 36).

Die hier vorgestellte Definition bezieht sich auf die Annäherung von Levy (2008). Er inkludiert die Agrarwirtschaft in seiner Auseinandersetzung. Für ihn ist die ländlich-urbane Unterscheidung nicht zentral, vielmehr ist es die Unterscheidung zwischen angestellter und nicht-angestellter Beschäftigung (vgl. Levy 2008: 16).

Formell Tätige werden als von einer Firma bezahlte Arbeiter definiert, die von ihrem Arbeitgeber beim *Instituto Mexicano del Seguro Social* (IMSS, mexikanisches Institut für soziale Sicherheit) registriert werden. Hierdurch werden sie durch obligatorische Maßnahmen, bedingt durch die Registration, geschützt (siehe 5.5). Informell Tätige werden hingegen als selbstständige Einzelpersonen oder

*comisionistas*<sup>14</sup> betrachtet, die für sich oder auch in einem legalen, unbezahlten Verhältnis zu einer Firma stehen. Ebenso sind bezahlte Angestellte, die einen Lohn empfangen, allerdings entgegen dem Gesetz nicht beim IMSS registriert sind, informell. Informelle Firmen sind demnach Unternehmen mit legalen Arbeitsbeziehungen zu *comisionistas* sowie solche, die entweder sich selbst und/oder ihre bezahlten Arbeiter nicht bei der vorgeschriebenen Stelle registriert haben, wohingegen formelle Firmen mit Angestellten diese beim IMSS registrieren (vgl. ebenda 2008: 33).

Des Weiteren gibt es einige Besonderheiten bezüglich der von Levy verwandten Definition, die für diese Arbeit von Bedeutung sind, da sie auch mit den staatlichen Gesetzen einhergehen. Erstens ist die informelle Ökonomie nicht durch die Firmengröße bestimmt. Zweitens ist Informalität nicht durch ökonomische Sektoren oder Aktivitäten definiert, Informalität und Formalität können in einer Koexistenz stehen. Informalität ist drittens nicht mit Illegalität gleichzusetzen, sämtliche ökonomischen Aktivitäten sind, abgesehen von der fehlenden Registrierung, von legaler Natur<sup>15</sup>. Als illegal wird viertens die Verletzung von Gesetzen bezogen auf soziale Sicherheit, Entlassung aus einem Beschäftigungsverhältnis, Abfindungszahlungen sowie Steuerzahlungen betrachtet. Levy stellt allerdings auch fest, dass:

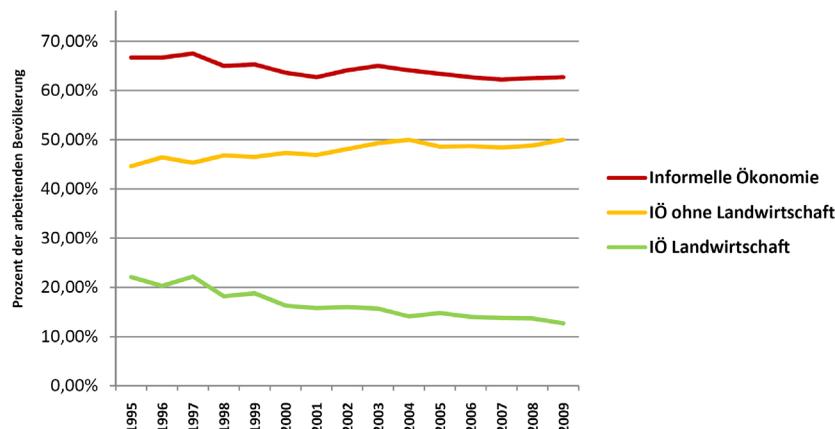
„the distinction between the different categories of employment and firm participation in economic activity cannot be made with full precision. Legal ambiguities and borderline cases aside [...]workers - particularly low-wage workers - cannot be unambiguously classified as formal or informal because during their working lives they are engaged at times in formal employment and at other times in informal employment. [...] firms cannot be sharply divided between formal and informal because some register only a share of their workers with IMSS; as a result, in some formal firms there are formal and informal workers” (Levy 2008: 38).

Die von Levy genutzte Definition mit der Unterscheidung zwischen formell und informell sucht bewusst den Bezug zu der Sozialpolitik des Landes. In dieser werden Arbeiter mit übereinstimmender Charakteristik zwischen ihren Tätigkeiten in unterschiedliche soziale Beihilfesysteme zugeordnet (siehe hierzu 5.5).

14 Selbstständige und *comisionistas*: Selbstständige werden in der Regel als Personen betrachtet, die über eigene Produktionsmittel verfügen. *comisionistas* hingegen werden mittels einer Kommission von einer nicht ihnen gehörenden Firma für die von ihnen veräußerten Produkte, ihre Arbeit, entlohnt. Entscheidend ist, dass nicht immer eine deutliche Unterscheidung zwischen Selbstständigen, *comisionistas* aber auch entlohnten Angestellten getroffen werden kann (vgl. Levy 2008 :13ff)

15 Illegalität: Ignoriert werden illegaler Handel von Gütern wie Drogen oder Waffen und Dienstleistungen wie Prostitution und Kinderarbeit (vgl. Levy 2008: 34). In der nachfolgenden Betrachtung der Straßenhändler werden seitens des Autors jedoch die Handelsaktivitäten der Raubkopierer eingeschlossen (siehe. 6.6)

Die informelle Ökonomie hat einen großen Anteil an der mexikanischen Wirtschaft. Arias et al. nehmen an, dass der Anteil der informell Tätigen zunimmt, so waren 1995 nach ihren Berechnungen noch etwa 44 Prozent der arbeitenden Bevölkerung informell tätig, während sie bis 2009 ein Anwachsen auf etwa 50 Prozent feststellen. Diese Zahlen schließen landwirtschaftliche Tätigkeiten aus.



Diag.6 Annahme des Anteils informeller Beschäftigungen an der Gesamtbeschäftigung in Mexiko

Für die letzten Jahre stellen sie ein Anwachsen der formalen Lohnarbeitsverhältnisse von 30 auf 35 Prozent fest, ebenso gewachsen ist die Zahl der informell Angestellten von 20 auf 26 Prozent. Die unbezahlten Arbeitskräfte sind in ihrem Anteil von 12 auf 6 Prozent geschrumpft, während sonstige identifizierte Kategorien der Selbstständigen, der *comisionistas* und der unklassifizierte informellen Arbeiter relativ stabil geblieben sind. Die in 5.5.2 angerissene Transformation der mexikanischen Arbeiterschaft steht für Arias et al. in direkter Verbindung zu der fortschreitenden Urbanisierung. Sie sehen in dieser den Hauptgrund für die ansteigende Informalität. Gleichzeitig stellen sie aber auch fest, dass lediglich ein Teil der in die Stadt migrierten Bevölkerung in der informellen Ökonomie tätig geworden ist. Die urbanen Gebiete haben die Zuwanderer sowohl im formellen wie im informellen Teil der Wirtschaft absorbiert (vgl. Arias et al. 2010: 37f). Bargain und Kwenda (2010) berechnen den informellen Anteil der arbeitenden Bevölkerung noch höher. Sie unterscheiden selbstständige, formell sowie informell entlohnte Beschäftigungen. Nach ihren Untersuchungen sind 26 Prozent der arbeitenden Mexikaner selbstständig, dem gegenüber stehen 33 Prozent informell Beschäftigte (vgl. Bargain/Kwenda 2010: 7).<sup>16</sup>

Der Umfang der informellen Ökonomie in Mexiko hat einige Gründe, welche nachfolgend genauer beschrieben werden. Die in 5.3 beschriebene exportorientierte Ausrichtung der Wirtschaft war in Ansätzen erfolgreich, jedoch wurden nicht genügend Arbeitsplätze geschaffen,

um alle Arbeitssuchenden in formelle Beschäftigungsverhältnisse zu bringen. Unter Bezugnahme auf die genannte Arbeitslosenzahl kommt allerdings die Frage auf, weshalb diese relativ gering ausfällt. Hierfür liefert Jonakin (2006) die informelle Ökonomie als Grund. Die informelle Ökonomie mit ihrer heterogenen Struktur und den vielfältigen Betätigungsfeldern bietet in Mexiko eine Beschäftigungsmöglichkeit und sorgt so für einen geringen Anteil von Arbeitslosen in der arbeitsfähigen Bevölkerung (vgl. Jonakin 2006: 95), weshalb man durchaus von einer Art Rettungsring der informellen Ökonomie sprechen kann (vgl. 4.3.1).

Wie in der theoretischen Auseinandersetzung bereits beschrieben, spielt der Wunsch nach größerer Unabhängigkeit und Flexibilität eine gewichtige Rolle in der informellen Ökonomie. Die Selbstständigkeit macht 26 Prozent der Beschäftigung in Mexiko aus, sie ist eine explizite Wahl, eine begehrte Form der Beschäftigung (vgl.

Bargain/Kwenda 2010: 3), wofür es mehrere Gründe gibt. Zum einen verbuchen viele selbstständig Tätige deutliche Einkommensvorteile im Vergleich zu formell Beschäftigten (vgl. ebenda: 10; Maloney 1999: 284ff). Zum anderen werden hier genau jene Wünsche und Bestrebungen nach größerer Unabhängigkeit und mehr Flexibilität erfüllt (vgl. Maloney 1999: 292). Sollten die Selbstständigen Angestellte haben, bleiben die meisten Firmen jedoch klein. Lediglich fünf Prozent der Firmen haben in Mexiko mehr als fünf Angestellte. Obwohl die Selbstständigen rein rechtlich nicht verpflichtet sind sich beim IMSS zu registrieren, erfüllen weniger als sechs Prozent die Anforderungen (vgl. Bargain/Kwenda 2010: 6).

Die meisten Selbstständigen können zum Teil hohe Einkommen erzielen, die bis zu 40 Prozent über denen der anhängig informell wie formell Beschäftigten liegen. Im Schnitt liegen die erzielten Einkommen in der informellen Selbstständigkeit jedoch etwa 15 Prozent über denen der abhängig Beschäftigten. So lassen sich deutliche Vorteile durch die informelle Arbeit seitens der Selbstständigen ausmachen. Sie verfügen in der Regel gleichzeitig auch über eine gewisse Erfahrung in der Wirtschaft. Im unteren Bereich der Einkommen der informellen Ökonomie befinden sich mehrheitlich informell Angestellte. Hier sind im Vergleich zum formellen Beschäftigungsverhältnis Einkommensdefizite von 13 Prozent auszumachen. Die Personen im unteren Einkommenssegment der informellen Ökonomie sind zumeist jung und unerfahren (vgl. ebenda: 14). Das untere Segment dient nach Ansicht von Maloney (1999) als eine Zugangsmöglichkeit für die jungen, zum Teil schlecht ausgebildeten Arbeiter in eine bezahlte Beschäftigung (vgl. Maloney 1999: 295).

16 Zur Unterscheidung der Datenerhebung wird auf die seitens der Autoren genannten Vorgehensweisen und Quellen verwiesen (vgl. Bargain/Kwenda 2010: 5f sowie Arias et al. 2010: 37f). Auch sei an dieser Stelle die Erläuterung bezogen auf Umfang und Messverfahren von informeller Ökonomie in Kapitel 4.5 erwähnt

Dennoch scheint die formelle Ökonomie in Mexiko keinesfalls in vollem Umfang die in 4.3 benannten Zugangsbarrieren aufzuweisen, die als mögliche Auslöser für informelle Tätigkeiten geltend gemacht werden können. Stattdessen gibt es auf dem mexikanischen Arbeitsmarkt eine Vielzahl von Bewegungen zwischen der formellen und informellen Ökonomie (vgl. Bargain/Kwenda 2010: 13; Arias et al. 2010: 45). Diese hohe Mobilität weist eher auf eine Wirtschaft ohne große Zugangsbeschränkungen hin (vgl. Maloney 1999: 291f), in der die Beschäftigten die informelle Ökonomie als eine Alternative zur formellen Ökonomie betrachten und gezielt wählen.

Allerdings weist Levy darauf hin, dass diese Mobilität vor allem bei Arbeitern mit niedrigeren Einkommen charakteristisch ist, wohingegen jene mit hohen Einkommen weniger mobil sind. Levy macht keine Barrieren zwischen der formellen und der informellen Ökonomie aus, vielmehr sieht er Barrieren innerhalb der formellen Ökonomie. Diese resultieren aus den raren Arbeitsplätzen, die durch überdurchschnittliche Pensionen und Urlaubszeiten geprägt sind. Diese Jobs, ob in staatlichen Institutionen oder in privaten Firmen, welche ihre Angestellten an den Profiten des Unternehmens teilhaben lassen, sind gefragt und so möchten viele Arbeitnehmer in das IMSS aufgenommen werden. Diese Arbeitsplätze machen jedoch nur einen geringen Teil der gesamten formellen Arbeitsplätze aus (vgl. Levy 2008: 42).

Das Verhalten der Selbstständigen wird besonders durch die Effekte der Mobilität zwischen formeller und informeller Ökonomie geprägt. Obwohl diese zum Teil in der Lage sind, formelle Arbeitsplätze zu besetzen, scheint für sie die Formalität keine so stabilen Arbeitsplätze zu bieten, dass sie ihre produktiven Vermögen verkaufen oder aufgeben wollen, um permanent formell zu arbeiten. Formelle Beschäftigungen als Angestellte müssen den Selbstständigen die nötige Sicherheit vermitteln, um die Selbstständigkeit zu verlassen. Gleichzeitig entsprechende Gehälter mit sich bringen, um den Lohn der Selbstständigkeit zu kompensieren. So ist der durchschnittliche Level der Selbstständigkeit vor allem dann höher, wenn unregelmäßige Aufenthalte in der formellen Ökonomie, wie sie bei den geringverdienenden Arbeitern in Mexiko auftreten, zahlreich sind (vgl. ebenda: 139).

Jedoch gilt es an dieser Stelle nochmals auf die Tatsache zu verweisen, dass die Ursachen für Informalität vielfältig sein können, wonach eine teilweise Segmentierung, aus welchen Gründen auch immer, unter bestimmten Umständen denkbar sein kann. Maloney (1999) weist zu Recht darauf hin, dass die informelle Ökonomie in Mexiko nicht vorrangig und ausschließlich als Rettungsring zu betrachten ist, da für diese Primärfunktion nicht der beobachtete Umfang an Strömen zwischen verschiedenen Beschäftigungsformen in formeller und informeller Ökonomie auftreten würde (vgl.: 296). Allerdings schließen die beobachteten Ströme unter Rückbezug auf die Folgerung von Jonakin, dass die informelle Ökonomie in Mexiko

die fehlenden Arbeitsplätze der formellen Ökonomie ausgleicht und ein Ansteigen der Arbeitslosenzahlen verhindert, die Funktion als Sicherheitsnetz, zumindest für einen Teil der informell Tätigen, keinesfalls aus.

Da die Informalität zum Teil als Resultat von Regulationen angesehen wird (vgl. Arias et al. 2010: 47; OECD 2011: 151f), soll im nachfolgenden Unterkapitel auf diese eingegangen werden, um die entstehenden Probleme herauszustellen.

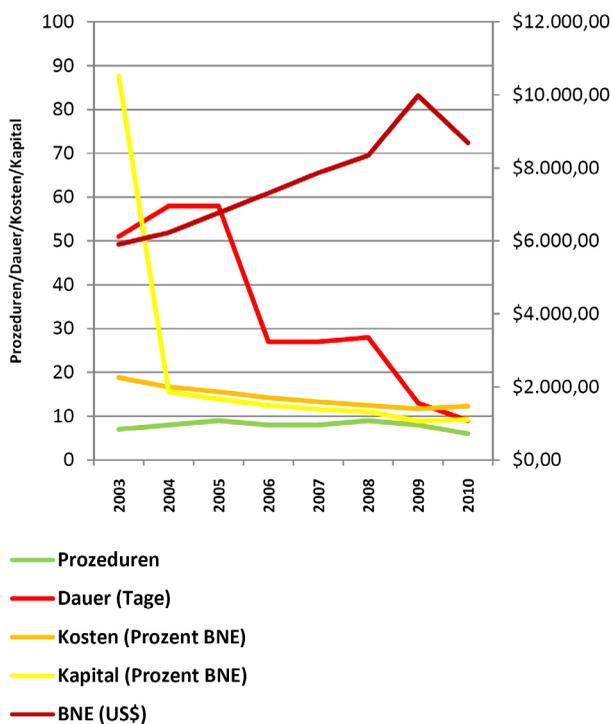
## 5.5 Regulationssysteme und Systeme sozialer Sicherung

**„The major reason for the size of the informal sector is taxation, regulation and rigidity“** (Arias et al. 2010: 4)

argumentieren Arias et al. in ihrer Publikation über Strategien zur Förderung der mexikanischen Wirtschaft. Dieser Behauptung soll nachgegangen werden, um mögliche Gründe für den zuvor beschriebenen Umfang der informellen Ökonomie in Mexiko in Bezug auf Besteuerung, Regulation sowie Unbeweglichkeit der Kontrollmechanismen aufzudecken. Ebenfalls sollen die wichtigsten Systeme sozialer Sicherung kurz vorgestellt werden, um zu überprüfen, welche Möglichkeiten der sozialen Sicherung für nicht formell Beschäftigte bestehen.

Mittels des jährlich von The World Bank und The International Finance Corporation herausgegebenen Doing Business Reports kann für die letzten Jahre ein kleiner Überblick gegeben werden, wie die Geschäftstätigkeit durch Regulationen beeinflusst wird. Der Fokus liegt hierbei auf dem Markteinstieg durch eine Geschäftsgründung, dem Prozess der Lizenzierung, der Kündigung von Angestellten, der Besteuerung, der Registrierung von Besitz und der Durchsetzbarkeit von Verträgen, da diese Themen aus Sicht des Autors für eine Beschäftigung sowie für eine mögliche Formalisierung einer informellen Beschäftigung zunächst besonders ausschlaggebend sind. Zu jedem Thema wird die aktuellste Position der Rangliste des Reports angegeben, die die Position des Landes im weltweiten Vergleich zeigt.

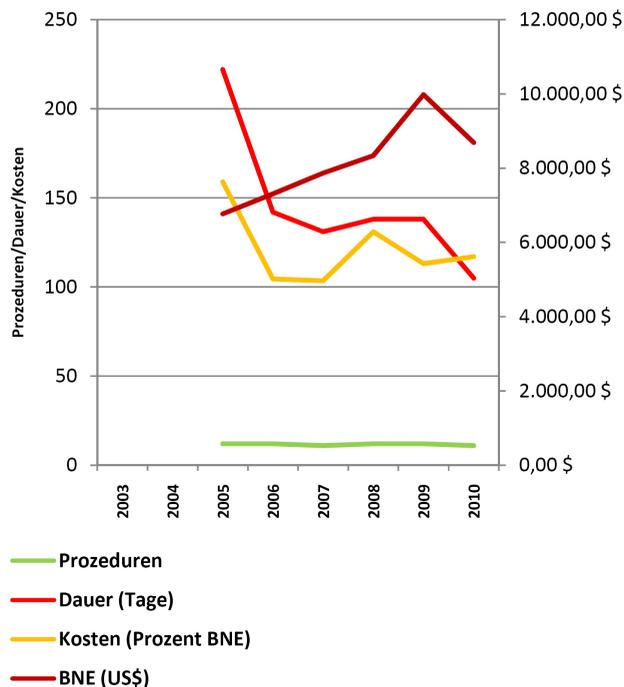
In Diagramm 7 wird deutlich, dass die Gründung eines Unternehmens in Mexiko innerhalb der betrachteten Zeitspanne etwas einfacher geworden ist. Stark reduziert wurde vor allem die Dauer bis zur möglichen Eröffnung, was als sehr positiv zu bewerten ist, da so schneller Geld erwirtschaftet werden kann. Die entstehenden Kosten sind leicht gefallen, das benötigte Kapital hingegen seit 2004 deutlich. Dies ist auch positiv zu bewerten, da durch geringere Kosten und weniger benötigtes Kapital der Zugang zum Markt in Relation zum Eigenkapital weiter geöffnet wird. Die Zahl der notwendigen Prozeduren ist leicht gefallen, dies ist ebenso positiv zu bewerten, da weniger Zeit für Verwaltungsgänge aufgewendet werden muss.



Dia.7 Anforderungen Geschäftsgründung Mexiko

Im Jahr 2010 belegte Mexiko den 67. Platz in der internationalen Rangliste bezogen auf die Gründung eines Unternehmens (vgl. World Bank 2011: 180).

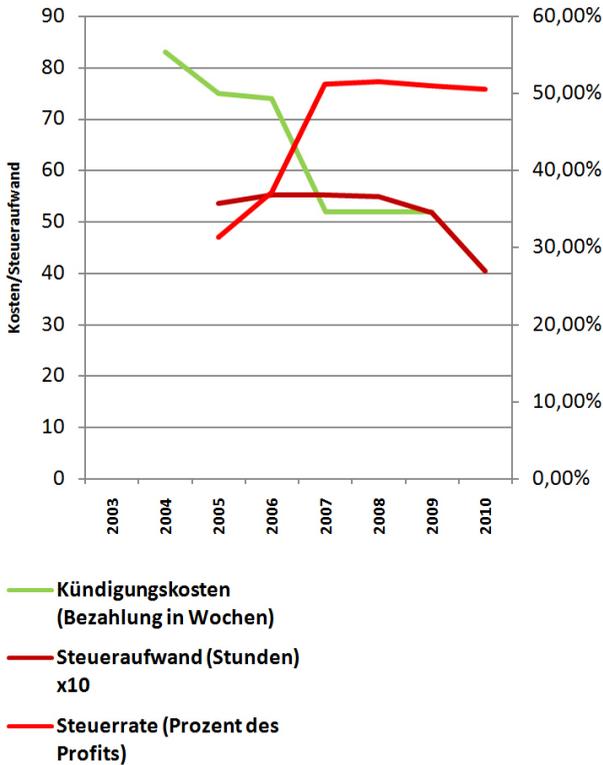
Obwohl der Prozess der Lizenzierung von Baumaßnahmen und Anschlüssen an Versorgungsnetze bezogen auf den Fokus des Straßenhandels in dieser Arbeit nicht zwangsweise erforderlich sein muss, da nicht alle Straßenhändler zwangsweise Installationen benötigen, wird er dennoch in die Betrachtung mit einbezogen. Während die Zahl der Prozeduren stabil geblieben ist und 2010 bei elf lag, sind die Dauer des Verfahrens sowie dessen Kosten im betrachteten Zeitraum gefallen, wie in Diagramm 8 erkennbar ist. Dies ist positiv zu bewerten, da somit eine schnellere und günstigere Umsetzung möglich ist. Dennoch sind die Kosten mit Werten von über 100 Prozent am Bruttonationaleinkommen pro Kopf als hoch einzustufen, wodurch die Möglichkeiten für Personen mit geringem Kapital sehr begrenzt sind. Im internationalen Vergleich belegt Mexiko den 22. Rang bei der Lizenzierung von Maßnahmen (vgl. ebenda: 180).



Dia.8 Anforderungen an die Lizenzierung in Mexiko

Am Graphenverlauf der Kündigungskosten in Diagramm 9 sieht man eindeutig, dass die Kündigung eines Angestellten sehr hohe fortlaufende Kosten verursacht. Zwar wurden die Kosten innerhalb des betrachteten Zeitraumes gesenkt, jedoch sind die Kosten immer noch sehr hoch. Dies ist als negativ zu bewerten, da somit potenzielle Arbeitgeber von formellen Beschäftigungsverhältnissen abgeschreckt werden können, da dies hohe Beschäftigungskosten mit sich bringt (vgl. Arias et al. 2010: 9). Ebenso schränkt dies auch die Flexibilität von Firmen ein, da eine Anstellung nur langfristig attraktiv ist. Mexiko lag im Jahr 2009 an 136. Stelle der Rangliste bezogen auf die Beschäftigung von Arbeitern (vgl. World Bank 2010: 138).<sup>17</sup> Bezüglich der Steuerzahlungen fällt auf, dass der Aufwand geringer geworden ist. Dies ist für den Steuerzahler von Vorteil, da er somit weniger Zeit für die Steuererklärung aufwenden muss. Die Steuerbelastung ist im Gegensatz dazu jedoch stark angestiegen. Dies ist aus Sicht des Steuerzahlers ein negativer Aspekt, da ein größerer Teil des Einkommens an den Staat abgegeben werden muss. Außerdem steigt somit der Anreiz, die eigene Beschäftigung zu aus der formellen in die informelle Ökonomie zu verlegen, da die Steuerzahlungen dort entfallen. Mexiko belegt bezogen auf die Steueranforderungen aktuell den 107. Platz im internationalen Vergleich (vgl. World Bank 2011: 180).

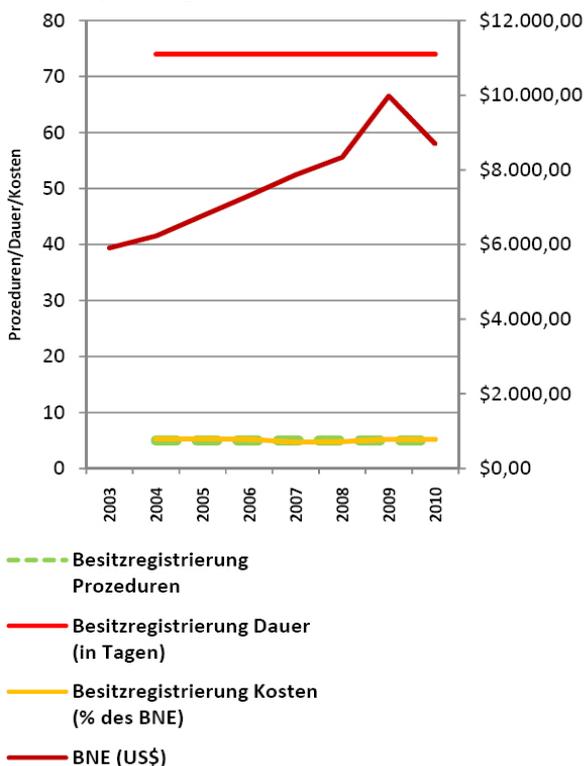
<sup>17</sup> Bei der Berechnung dieses Ranges nehmen neben den Kündigungskosten noch Attribute wie Schwierigkeiten der Beschäftigung und der Kündigung sowie die Rigidität bezüglich Arbeitszeiten und Beschäftigung einen Einfluss



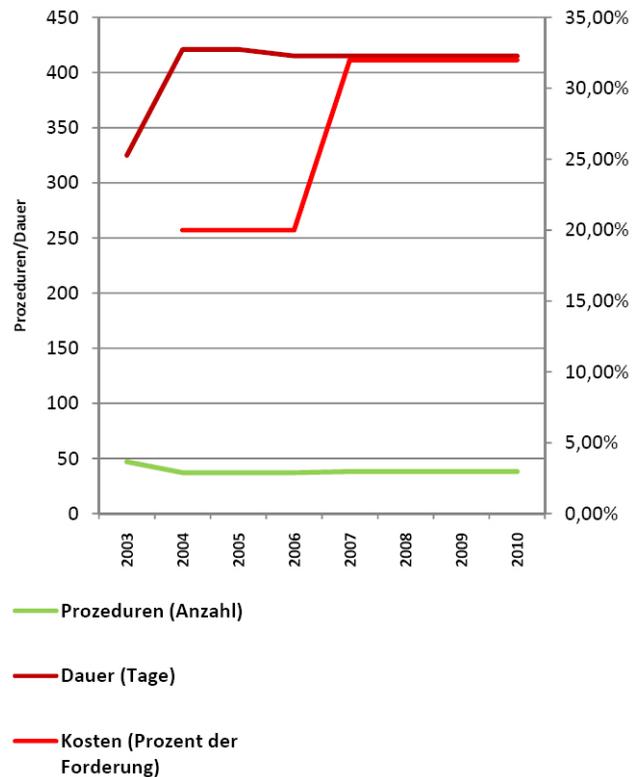
Dia.9 Kündigungskosten und Steueranforderungen in Mexiko

Aus Diagramm 10 geht hervor, dass der Aufwand und die Kosten zur Registrierung von Besitz in Mexiko während der letzten Jahre gleich geblieben sind. Im internationalen Vergleich rangiert Mexiko aktuell an Position 105 (vgl. ebenda: 180).

Dia.10 Registrierung von Besitz in Mexiko

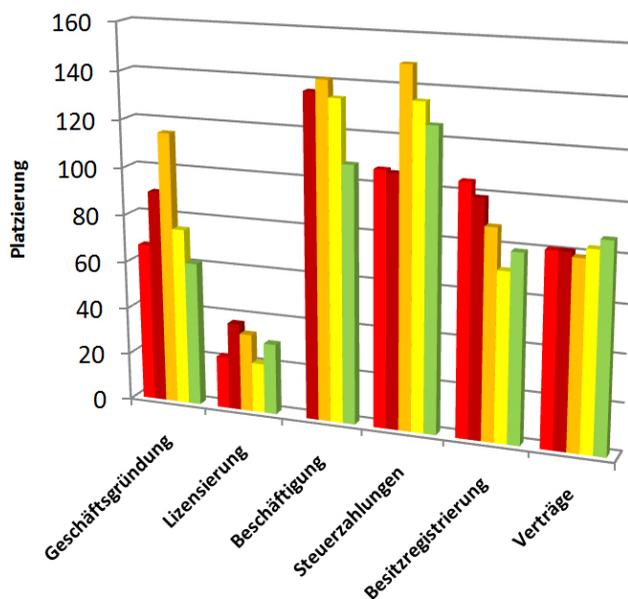


Anhand der Entwicklung der Werte zur Durchsetzung von Verträgen in Mexiko ist offenkundig, dass diese langwieriger und deutlich teurer geworden ist. Verfahren dauern recht lange, deutlich über ein Jahr. Die Kosten sind von 20 Prozent auf 32 Prozent gestiegen. Lediglich die Anzahl der notwendigen Prozeduren ist etwas geringer geworden, dennoch sehr hoch. Mexiko nimmt in diesem Vergleich den 81. Platz ein (vgl. ebenda: 180). Der zeitliche Aufwand wird durch die Vielzahl an Prozeduren in die Höhe getrieben, in Verbindung mit gestiegenen Kosten und der Dauer von Verfahren kann dies ein Hinderungsgrund sein, formelle Verträge zu schließen, da somit auch die Kosten der Geschäftstätigkeit steigen.



Dia.11 Durchsetzbarkeit von Verträgen in Mexiko

An den Platzierungen Mexikos in den letzten Jahren ist ersichtlich, dass die Voraussetzungen und Anforderungen der betrachteten Regulationssysteme nicht umfassend vereinfacht wurden. Vor allem die Platzierungen bei Beschäftigung und Besitzregistrierung zeigen, dass das Land im internationalen Vergleich Plätze verloren hat. Dies bedeutet nicht zwangsläufig, dass Mexiko kompliziertere Gesetze und Regulatorien hervorgebracht hat, sondern sagt aus, dass andere Länder im Vergleich einfachere Systeme auf den Weg gebracht haben.



- Platzierung 2010 (183 Länder)
- Platzierung 2009 (183 Länder)
- Platzierung 2008 (181 Länder)
- Platzierung 2007 (178 Länder)
- Platzierung 2006 (175 Länder)

Dia.12 Platzierung Mexikos im internationalen Jahresvergleich

Aus der Sicht von Cross und Peña (2001) ist der Staat in Mexiko mit den von ihm hervorgebrachten Regulatorien nicht neutral. Der Staat sollte für eine Gleichberechtigung sorgen, allerdings werden stattdessen einzelne Personen am Markt bevorzugt, indem besondere, privilegierte Teilmärkte geschaffen werden (vgl. Cross, Peña 2001: 3). Hierbei soll auf die Auseinandersetzung mit den Begriffen Informalität und Formalität (4.2) hingewiesen werden, in der bereits über die formellen Regulationssysteme gesprochen wurde. Trotz der Schwierigkeit, Systeme für alle Anforderungen zu entwickeln, scheinen jedoch in bestimmten Bereichen der mexikanischen Wirtschaft mit den geltenden Gesetzen sehr starke Regulationsmechanismen existent zu sein, die bewusst eine Öffnung des Marktes für stärkeren Wettbewerb zu verhindern sucht. Hierbei sei beispielsweise auf die bereits erwähnte Monopolstellung in der Telekommunikation verwiesen, die Wettbewerb verhindert und für den Endverbraucher hohe Kosten verursacht. Stärkerer Wettbewerb auf dem Markt und Regulatorien, die einen fairen Marktzugriff bieten, würden in Kombination mit angemessenen Kosten für Beschäftigung mehr formelle Arbeitsplätze begünstigen und gleichzeitig die Produktivität erhöhen (vgl. OECD 2011: 120).

Das mexikanische Arbeitsrecht basiert auf der *Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos*, der mexikanischen Verfassung von 1917 sowie dem *Ley Federal de Trabajo*, dem mexikanischen Arbeitsrecht. Artikel 123 der Verfassung ist für Arbeit und soziale Fürsorge ausschlaggebend, der erste Satz lautet:

**„Toda persona tiene derecho al trabajo digno y socialmente útil; al efecto, se promoverán la creación de empleos y la organización social de trabajo, conforme a la ley“** (Cámara de Diputados 2011: Artikel 123).

Demnach hat jede Person das Recht auf eine würdevolle und sozial sinnvolle Arbeit, somit werden die Schaffung von Arbeitsplätzen und die soziale Organisation der Arbeit gefördert, wenn sie mit dem Gesetz übereinstimmen. In Relation zum dritten Artikel des mexikanischen Arbeitsrechts machen Arias et al. (2010) deutlich, worin ihrer Meinung nach ein Problem der mexikanischen Regulatorien liegt. In dessen ersten Satz es heißt:

**„El trabajo es un derecho y un deber sociales. No es artículo de comercio, exige respeto para las libertades y dignidad de quien lo presta y debe efectuarse en condiciones que aseguren la vida, la salud y un nivel económico decoroso para el trabajador y su familia.“**<sup>18</sup> (Cámara de Diputados 2006: Artikel 3).

Dies bedeutet, dass Arbeit ein Recht sowie eine soziale Pflicht darstellt. Arbeit ist kein Gegenstand, der dem Handel unterworfen ist, sie erfordert Respekt vor der Grundfreiheit und der Würde jener anbietenden Person und muss unter Konditionen erfolgen, die Leben, Gesundheit und ein anständiges ökonomisches Niveau für den Arbeiter und seine Familie bieten. Arias et al. identifizieren ein **„anti-market bias in the Mexican labour market“** (Arias et al. 2010: 5), eine Tendenz, die durch eine eingeschränkte Möglichkeit, neue Ökonomien zu adaptieren, hervorgerufen wird – ausgelöst durch rechtliche und kulturell-ökonomische Rahmenbedingungen (Arias et al. 2010: 5). Hiermit sind eingeschränkte Flexibilität und Innovationsmöglichkeiten gemeint, die Möglichkeiten, neue ökonomische Wege zu beschreiten sind demnach beschränkt. Auch der öffentliche Raum, der für den Straßenhandel das Handlungsfeld bietet, ist in Bezug auf wirtschaftliche Aktivitäten reguliert. Auf diesen wird jedoch vertiefend am konkreten Beispiel des informellen Handels auf den Straßen von Mexiko-Stadt in Kapitel 6.3 eingegangen.

Viele Bewohner Mexikos sind nicht durch Pensionen oder Gesundheitsvorsorgesysteme abgesichert, da sie selbstständig oder auch nicht gemeldete Angestellte sind (vgl. OECD 2011: 146). Laut Arias et al. (2010) sind 2009 etwa 50 Prozent der arbeitenden Bevölkerung (ohne landwirtschaftliche Tätigkeiten) nicht durch soziale Systeme der Sicherung geschützt gewesen. In Mexikos Sozialpolitik gibt es eine bedeutsame Unterscheidung zwischen dem Sys-

18

sämtliche Unterstreichungen übernommen von Arias et al. (2010: 5)

tem der sozialen Sicherheit, welches Arbeitnehmer in einem Lohnarbeitsverhältnis betrifft und Programmen des sozialen Schutzes für nicht angestellte Arbeiter. Des Weiteren gibt es Programme, die zur Reduktion der Armut von armen Menschen dienen, unabhängig von ihrem Status als angestellter oder nicht-angestellter Arbeiter. Grundsätzlich wird jedoch zwischen angestellt und nicht-angestellt unterschieden.

Die Artikel 20 und 21 des Arbeitsrechts definieren einen angestellten Arbeiter als eine Person, die die Arbeit für eine andere Person im Austausch mit einem Gehalt übernimmt. Angestellte Arbeiter in einem Lohnarbeitsverhältnis können in jedem Wirtschaftssektor beschäftigt sein. Industrie, Bauwesen, Landwirtschaft und Dienstleistungen sind einige Beispiele. Nicht angestellte Arbeiter werden durch Ausgrenzung definiert. Sie repräsentieren vielfältige Kategorien, die verbreitetste hierbei ist in Mexiko die Selbstständigkeit. Selbstständigkeit gibt es in zahllosen Formen, als Produzent von landwirtschaftlichen Produkten im ländlichen Raum oder beispielsweise als Verkäufer von Fruchtsäften im urbanen Raum. Andere nicht angestellte Arbeiter stehen in speziellen Verhältnissen zu Firmen, beispielsweise die sogenannten *comisionistas* (vgl. Levy 2008: 11ff).

Diese gesetzliche Unterscheidung ist fundamental für die Sozialpolitik Mexikos, da laut den Artikeln 12 und 13 des Gesetzes der sozialen Sicherheit (*Ley del Seguro Social*) die Personen ein Anrecht auf soziale Sicherheit haben, die in eine Angestelltenverhältnis zu einer Firma stehen. Diese soziale Absicherung ihrer Arbeitnehmer ist verpflichtend für Firmen und Geschäftsinhaber. Dennoch sind die Personen, die nicht in einem Angestelltenverhältnis stehen, nicht von sozialen Leistungen ausgeschlossen. Es wurden zahlreiche Programme entwickelt, die die soziale Sicherheit ersetzen sollen. *Progres-Oportunidades* ist eine weitere Quelle sozialer Beihilfe für Arbeiter, die besonders geringe Einkommen erwirtschaften. *Progres-Oportunidades* wird unabhängig vom Status als angestellter oder nicht-angestellter Arbeiter gewährt. Die Tabelle 1 zeigt in Kombination von Einkommenslevel und Arbeitsstatus die korrespondierenden sozialen Beihilfen.

Tab.1. Soziale Beihilfen in Relation zum Einkommenslevel und dem Arbeitsstatus

Einkommensniveau	Angestellter Arbeiter	Nicht-angestellte Arbeiter (Selbstständige / <i>comisionistas</i> )
nicht-arm	I. Soziale Sicherheit	II. Sozialer Schutz
arm	III. Soziale Sicherheit und <i>Progres-Oportunidades</i>	IV. Sozialer Schutz und <i>Progres-Oportunidades</i>

Nachfolgend sollen kurz gefasst die unterschiedlichen Leistungen der sozialen Sicherheit, des sozialen Schutzes und von *Progres-Oportunidades* dargestellt werden.

Die soziale Sicherheit umfasst acht gebündelte Leistungen, die nur zusammen verfügbar sind:

- Krankenversicherung
- Arbeitsunfähigkeitsversicherung
- Arbeitsrisikoversicherung
- Lebensversicherung
- Tagesbetreuung für Kinder
- Sport und kulturelle Beihilfen
- Rentenversicherung
- Wohnraumkredite

Die Leistungen werden von drei verschiedenen Institutionen bereitgestellt, zum einem der bereits beschriebenen IMSS, dem *Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores* (Infonavit, dem Institut des nationalen Fonds zum Wohnen der Arbeiter) und der *Comisión Nacional del Sistema del Ahorro para el Retiro* (Consar, der nationalen Kommission der Altersvorsorge). Die Leistungen der sozialen Sicherheit machen etwa 30 Prozent des Lohnes aus (vgl. Levy, 2008: 16ff).

Das Programm zum sozialen Schutz besteht aus verschiedenen Beihilfen für nicht-angestellte Arbeiter:

- Gesundheitliche Dienstleistungen von staatlichen oder bundesstaatlichen Organisationen
- Zuschüsse zur Wohnraumversorgung durch staatliche und bundesstaatliche Programme und Agenturen
- Zugriff auf Sparprogramme für die Altersfürsorge
- Zugang zu Tagesbetreuungseinrichtungen mittels staatlichen und bundesstaatlichen Programmen
- Lebensversicherungen in Verbindung mit einigen Gesundheitsdienstleistungen

Die Leistungen und Beihilfen des sozialen Schutzes sind im Gegensatz zu denen der sozialen Sicherheit freiwillig und nicht zwingend gebündelt. Sämtliche Beihilfen werden

durch größtenteils öffentliche Gelder finanziert, teilweise sind in Abhängigkeit von der Beihilfe private Zuzahlungen notwendig. In der Regel sind jene Entgelte jedoch gering oder für als arm klassifizierte Bewerber nicht existent. Aus der Perspektive der nicht-angestellten Arbeiter und der eventuell angeschlossenen Firmen sind diese sozialen

Schutzleistungen als gratis angesehen. Der Umfang der sozialen Schutzprogramme ist in den letzten Jahren deutlich gewachsen. Im Jahr 2001 wurde durch den mexikanischen Präsidenten die vom Kongress bestätigte *Seguro Popular* (Volksversicherung) auf den Weg gebracht, besonders die medizinische Versorgung und bessere Dienstleistungen wurden hiermit beabsichtigt (vgl. ebenda: 19ff). *Seguro Popular* dient dem Schutz der Menschen, die nicht auf das System der sozialen Sicherheit zurückgreifen können, wenn sie in eine Notlage geraten sind. Somit ist dieses Programm auch an diejenigen gerichtet, die ihr Auskommen in der informellen Ökonomie erwirtschaften (vgl. Arias et al. 2010: 41).

*Progesa-Oportunidades* dient in erster Linie dem Transfer monetärer Unterstützungen zu Gunsten von armen Haushalten, deren Lebensumstände verbessert werden sollen. Gleichzeitig soll das Humankapital erhöht und besser nutzbar gemacht werden. So wird die Nachfrage nach Gesundheitsleistungen durch Zahlungen in Abhängigkeit von der Übereinstimmung mit einem alters- und geschlechtsspezifischen Gesundheitsprotokoll bedient. Belangen der Bildung wird mittels ergänzenden Transferzahlungen, basierend auf dem Alter und dem Grad der zuständigen Schule, begegnet. Sinn und Zweck des Programmes ist es vor allem, das Eintrittsalter der jungen Bevölkerung auf dem Arbeitsmarkt nach hinten zu verschieben, sprich zu erhöhen. Hierzu werden Stipendien ausgegeben, die einen Schulbesuch bis zum Ende der Oberschule<sup>19</sup> ermöglichen, damit die Bildung und durch diese die Berufschancen verbessert werden (vgl. Levy 2008: 22f).

Durch den Status als angestellter Arbeiter entstehen feste und variable Kosten, für die anstellenden Firmen sowie für die Arbeitnehmer. Das *Ley Federal de Trabajo* umfasst detaillierte Regulationen betreffend der Kündigung von Arbeitnehmern. Hierbei ist der Schutz der Arbeiter vor Risiken des Einkommensverlustes beabsichtigt, den das Gesetz mit dem System der sozialen Sicherheit teilt. Das Gesetz ist auf Risiken bedingt durch Produktions- und Beschäftigungsschocks zugeschnitten. Das System der sozialen Sicherheit soll hingegen Risiken die von Krankheit, Arbeitsunfähigkeit oder geringem Einkommen nach dem Arbeitsleben ausgehen reduzieren. Die Regulationen des Arbeitsrechts sind, ebenso wie das System der sozialen Sicherheit, lediglich für angestellte Arbeitnehmer gültig. Bedingt durch den Status der Selbstständigen können diese nicht gekündigt werden, während die *comisionistas* keine formellen Angestellten einer Firma sind. Die Regulationen bringen mögliche Kosten für den Arbeitgeber mit sich, die im Fall der Kündigung auftreten. Abfindungszahlungen sind ein Anspruch, den Arbeitnehmer im Angestelltenverhältnis im Fall einer Kündigung geltend machen können. Diese möglichen Kosten sind vor allem für jene Firmen von Belang, deren Produkte oder Dienstleistungen hohen Aus-

stoßschwankungen oder variierender Nachfrage unterliegen. Kosten für den Arbeitnehmer und die Firma sind beispielsweise Steuern, die durch das Arbeitsverhältnis entstehen. Durch diese erfahren Firma und Arbeitnehmer keinen direkten Nutzen, somit kann man diese aus ihrer Sicht als unnötig betrachten, da sie keinen direkten Wert mit sich bringen. Auch hierbei ist bemerkenswert, dass diese Kosten nur für angestellte Arbeitnehmer und die Firmen anfallen. Das System der sozialen Sicherheit, Kündigungs- und damit verbundene Entschädigungskosten sowie die anfallenden Steuern auf die Arbeit konstituieren die Lohnnebenkosten eines Angestelltenarbeitsverhältnisses (ebenda: 25ff).

Aus Sicht von Levy haben das System sozialer Sicherheit und das Programm sozialen Schutzes sowie *Progesa-Oportunidades* mit seinem Umfang einen Einfluss auf die Informalität in Mexiko. Durch diese Systeme sozialer Sicherheit verändern sich die Parameter der Opportunitätskosten<sup>20</sup>. Während ohne jegliche soziale Sicherung der Lohn Grenzen zwischen den verschiedenen Beschäftigungsarten des angestellten Arbeitnehmers, des Selbstständigen oder des *comisionista* oder zeitgleichen Beschäftigung in unterschiedlichen Status beeinflusst, ändern die Systeme der sozialen Sicherung dies. Der veranschlagte Wert des Systems der sozialen Sicherheit erhöht die Opportunitätskosten des Selbstständigen. Durch die Einführung des Programms sozialen Schutzes jedoch können, je nach Wert dieses Programmes für den Arbeiter, die Opportunitätskosten sinken und zur fortlaufenden Beschäftigung als Selbstständiger oder *comisionista* in der informellen Ökonomie führen (vgl. ebenda: 138).

Das System sozialer Sicherheit bietet einen Komplettschutz für alle Eventualitäten an, ob der Arbeitnehmer dieses wünscht oder nicht, er hat keine Wahl. Das Geld, das der Arbeitnehmer im Austausch des Systems sozialer Sicherheit gegen seinen monetären Wert erhalten kann, mag für ihn wesentlich mehr Wert besitzen als die Leistungen, die er dafür erhält. Es kann also sein, dass der Arbeiter lieber auf die sozialen Leistungen in Form de Komplettschutzes durch eine formelle Registrierung beim IMSS verzichten möchte, da der monetäre Gegenwert der Teilhabe am System sozialer Sicherheit höher ist als dessen Leistungen<sup>21</sup>. Firmen, die formell gemeldete und bezahlte Angestellte haben, müssen sämtliche mit der Formalität verbundenen Kosten tragen. Im Gegensatz dazu tragen Selbstständige und Firmen, die auf Arbeitsverhältnisse setzen, denen kei-

19 Das mexikanische Schulsystem ist dreigeteilt. Zunächst besucht jedes Kind für sechs Jahre die verpflichtende Primaria (Grundschule). Im Anschluss hieran folgt die Secundaria, die Mittelschule, welche drei Jahre besucht wird. Hieran knüpft die Oberschule, die Preparatoria an, die ebenfalls drei Jahre besucht wird

20 Opportunitätskosten meinen in diesem Zusammenhang die Kosten der alternativen Verwendung des begrenzten Faktors Zeit eines Arbeiters. So sind niedrige Opportunitätskosten ein geringer Ertrag, der durch eine alternative Nutzung der Zeit möglich gewesen wäre, wohingegen hohe Opportunitätskosten einen hohen entgangenen Ertrag bei alternativer Verwendung der Zeit meinen. Die Zeit kann in diesem Kontext in anderen Beschäftigungsformen alternativ genutzt werden, beispielsweise statt in Selbstständigkeit wird als *comisionista* gearbeitet

21 Beispielsweise kommen Arbeitsregulationen, genauer Kündigungs- und Entschädigungszahlungen, nur zum tragen, wenn unrechtmäßige Entlassungen erfolgen. Zwischen Arbeitgebern und Arbeitnehmern entstehende Differenzen werden in der Regel vor dem Arbeitsgericht geklärt (vgl. Levy 2008: 59). Da diese Prozesse jedoch sehr langwierig und kostspielig sein können, wie Diagramm 11 zeigt, entsteht für den angestellten Arbeitnehmer hieraus kaum ein Nutzen

ne regulären Angestelltenverhältnisse zu Grunde liegen, keine Kosten für das Programm zum sozialen Schutz, da diese durch staatliche Einnahmen finanziert werden. Der Wert der zur Verfügung stehenden Systeme sozialer Sicherung wird demnach von Staat, Arbeitern sowie Firmen unterschiedlich wahrgenommen (vgl. Levy 2008: 47ff).

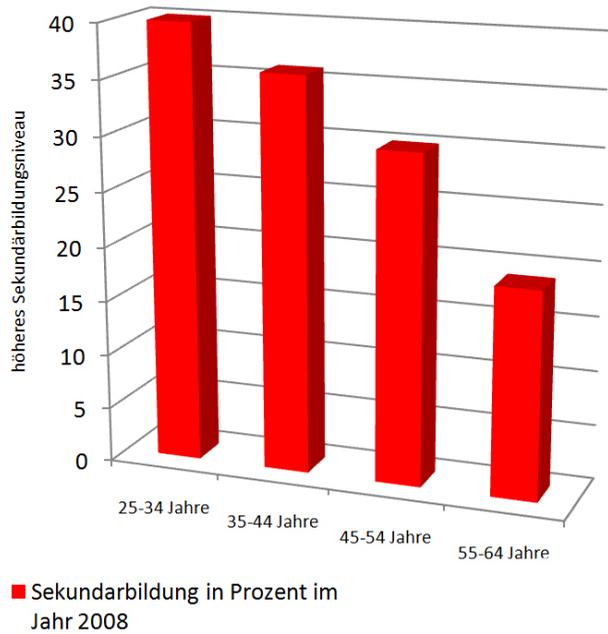
Die in diesem Unterkapitel und in 5.3 genannten Unterschiede zwischen Einkommen und Gründen für die informelle Beschäftigung in Mexiko zeigen in Bezug auf die in Unterkapitel 4.4 dieser Arbeit aufgezeigten wissenschaftlichen Diskurse bezüglich des Phänomens der Informalität deutlich, dass keine klare Zuordnungen möglich sind. Es existieren sowohl strukturalistische Züge (fehlender Zugriff auf den Arbeitsmarkt, zu wenig formelle Arbeitsplätze, die bewusste Entscheidung zur Gewinnmaximierung), gleichzeitig sind aber auch legalistische Ansätze erkennbar (starke Regulierung, Dauer von formellen Prozessen, Marginalisierung ökonomischer Aktivitäten).

**5.6 Bildung in Mexiko**

Im Kontext der Beschäftigung mit informeller Ökonomie und der möglichen Einflussfaktoren dieser kann auch die Betrachtung der Bildungssysteme im Land aufschlussreiche Hinweise für die Untersuchung liefern.

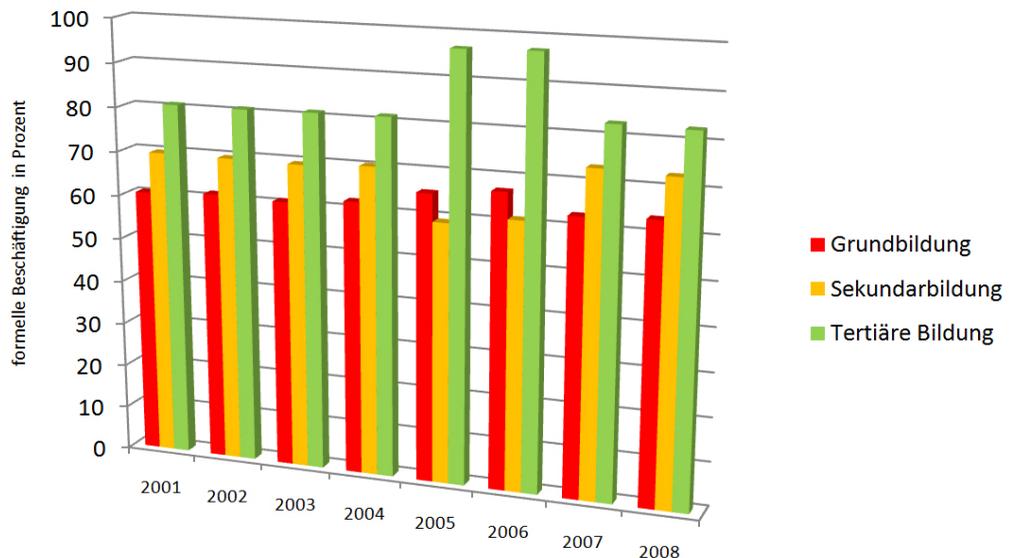
Wie im vorherigen Kapitel bereits angerissen, will der Staat mit dem Programm *Progres-a-Oportunidades* die Bildung jener Jugendlichen verbessern, die aus finanziell schlechter gestellten Haushalten kommen. Die Notwendigkeit dieser Initiative wird durch die Tatsache deutlich gemacht, dass Mexiko eines der wenigen Länder innerhalb der OECD ist, in dem der Anteil der Personen im Arbeitsmarkt mit Grundbildung nicht zurückgegangen ist. So hatten 2008 rund zwei Drittel der Bevölkerung zwischen 25 und 64 Jahren nicht die höhere Sekundarbildung abgeschlossen. Allerdings sind bei der genaueren Betrachtung verschiedener Altersstufen Unterschiede erkennbar. Während von den 55-64 jährigen nur 19 Prozent das höhere Sekundarbildungsniveau erreicht haben, sind es bei den 25-34 jährigen 40 Prozent. Insgesamt hatten im Jahr 2008 46 Prozent der Bevölkerung zwischen 25 und 64 Jahren lediglich auf dem Grundbildungsniveau in der Schule abgeschlossen (vgl. OECD 2010: 28ff).

Das Bildungsniveau steht in Mexiko, wie auch in vielen anderen OECD-Ländern, in positiver Relation zu einer formellen Beschäftigung. Dies bedeutet, dass, je höher die Menschen gebildet sind, desto größer in der Regel die Wahrscheinlichkeit auf einen formellen Arbeitsplatz in den letzten Jahren gewesen ist. Ausnahmen bildeten in Mexiko zwischen 2001 und 2008 lediglich die Jahre 2005 und 2006, in denen mehr Menschen mit Grundbildung einen formellen Arbeitsplatz hatten als jene mit Sekundarbildung (vgl. ebenda: 100).



**Dia.13 Anteil der Bevölkerung mit höherer Sekundar- oder höherer Bildung**

**Dia.14 Zusammenhang zwischen Bildung und Beschäftigung**



Im Vergleich zu anderen OECD-Staaten sticht heraus, das Mexiko vor Brasilien die geringsten Ausgaben von der Grundbildung bis zur tertiären Bildung zu verzeichnen hat. Der OECD-Durchschnitt liegt bei knapp über 8.000 US-Dollar, wohingegen die Ausgaben Mexikos unter 3.000 US-Dollar liegen (vgl. ebenda: 188). Allerdings ist festzustellen, dass die öffentlichen Ausgaben für Bildung und Stipendien wie beispielsweise jene des *Progres-Oportunidades* an den Gesamtausgaben des Staates in Mexiko in den Jahren 2000 und 2007 so hoch wie in keinem anderen Land der OECD waren (vgl. ebenda: 238). Seit 1995 wurden in Mexiko keine Reformen des Schul- und Bildungssystems in Bezug auf Ausbildungszeiten der Schüler und Studenten, Lehrergehälter, Klassengröße und Lehrzeit für die Lehrenden vorgenommen (vgl. ebenda: 274). Da Mexiko mit einer durchschnittlichen Lehrzeit von über 1.000 Jahresstunden in öffentlichen unteren Sekundarschulen auf einer Spitzenposition im OECD-Vergleich liegt (vgl. ebenda: 408), die Lehrer allerdings im Vergleich zwischen den OECD-Ländern sehr wenig verdienen (vgl. ebenda: 390), ist die Qualität der öffentlichen Bildung zu hinterfragen. Die „**schlechte Qualität der Schulung**“, wie Arias et al. (2010: 14) es ausdrücken, kommt zum einen durch die starke Inanspruchnahme der Lehrer sowie durch die Tatsache zu Stande, dass relativ wenig Geld in die Infrastruktur der Bildung investiert wird, sondern das über 90 Prozent der Gelder im Personalapparat des öffentlichen Bildungssystems verschwinden (vgl. OECD 2010: 258).

Die signifikante Rolle der Bildung in der Entwicklung eines Landes bezogen auf soziale und wirtschaftliche Aspekte ist nicht von der Hand zu weisen. Einerseits kann Bildung für eine höhere soziale Bindung sorgen, die sich positiv auf die Situation im Land auswirkt (vgl. ebenda: 154), andererseits bietet ein höheres Bildungsniveau oft auch eine höherer Chance einen formellen Job zu bekommen, wie zuvor beschrieben wurde. In Mexiko weisen die Straßenhändler ein geringeres Level der Bildung als die Händler der formellen Ökonomie auf (vgl. Rajagopal 2010: 86f), dem aber wie in 5.4 festgestellt zum Teil höhere Einkommen gegenüber stehen.

## 5.6 Politik in Mexiko und Mexiko-Stadt

Zum Abschluss dieses Kapitels wird ein kurzer Überblick gegeben, wie sich die politische Situation in Mexiko und der Hauptstadt entwickelt hat. Diese ist für die Thematik des informellen Straßenhandels von einer gewissen Bedeutung, wie in Kapitel 6.5 noch verdeutlicht wird.

Mexiko ist eine präsidentiale Bundesrepublik. Der Präsident wird in Mexiko durch direkte Wahlen für eine einzige, sechsjährige Amtszeit gewählt. Der Präsident ist zugleich oberster Repräsentant des Staates und bekleidet die oberste Position der Bundesregierung. Der Präsident besitzt Gesetzgebungskompetenzen (vgl. Braig/Müller 2008: 397).

Lange Zeit bildete die ehemals staatliche institutionalisierte Revolutionspartei *Partido de la Revolución Institucional* (PRI) mit ihrem autokratischen Herrschaftssystem die Regierung in Mexiko. Deren klientelistische Strukturen befähigten den PRI zu einer Kontrolle der gesamten Gesellschaft, in dem die Interessen unterschiedlicher Gesellschaftsgruppen ausbalanciert wurden. Mit der Wirtschaftskrise von 1982 begann jedoch ein politischer Wandel der zur Demokratisierung der mexikanischen Politik führte (vgl. Schröter 2011: 115).

Dies hatte zur Folge, dass die ehemalige Hegemonialpartei im Jahr 2000 das erste Mal seit ihrer Gründung 1929 nicht mehr den Präsidenten stellte. Die politischen Änderungen im Land, die damit verbundene Erstarbung der Oppositionsparteien und die endgültige Trennung von Staat und PRI führten sowie eine Lockerung der Wahlgesetzgebung dazu, dass der neue Präsident aus dem Lager des *Partido Acción Nacional* (PAN) stammte, der zweiten großen Partei des Landes. Der PAN stellt auch den aktuellen Präsidenten des Landes. Die dritte große Partei des Landes ist eine Abspaltung aus der PRI, der *Partido de la Revolución Democrática*, nachfolgend PRD (vgl. ebenda: 24ff). Der Staatspräsident konnte bis zum Jahr 1996 auch den Bürgermeister des D.F. ernennen, woran die besondere Stellung der Stadt, die bereits angerissen wurde, deutlich hervorgeht. Seit 1997 jedoch wird der Bürgermeister des D.F. direkt vom Volk gewählt (vgl. Braig/Müller 2008: 397).

Das mexikanische Politiksystem hat sich durch viele Wahlreformen schrittweise geöffnet, der Wettbewerb der Parteien nahm zu und Machtverschiebungen sind eingetreten. Durch die politische Öffnung und zunehmende Transparenz und Fairness im Wahlprozess verlor der ehemals führende PRI seine Vormachtstellung. Dies hatte auch damit zu tun, dass der PRI nicht mehr auf seine früheren, korporalistischen Strukturen zurückgreifen konnte (vgl. Schröter 2011: 125ff). Die ehemalige Loyalität der Bürger zur Partei, die durch Tauschbeziehungen gewährleistet wurde, ist vor allem in Mexiko-Stadt nicht mehr vorhanden. Fehlende Gelder zur Befriedigung der Bedürfnisse der Bewohner und dadurch bedingt mangelhafte Glaubwürdigkeit haben die ehemalige Unterstützung der Partei aufgelöst (vgl. ebenda: 218). Durch das Fehlen fester Loyalitäten zwischen Parteien und Wählern sind die Herausforderungen an die Parteien heute anders. Die Bürger spüren, dass sich bei der Deckung ihrer wahren Bedürfnisse, beispielsweise dem Aufbau einer Infrastruktur mit Grundversorgung, wenig getan hat. Heute ist es nicht mehr nur eine Partei, die bezüglich Veränderungen angesprochen wird, es sind mehrere (vgl. ebenda: 262).

Derzeit ist das Vertrauen in die Politik in Mexiko recht gering. Dies ist bedingt durch die Ungleichheit innerhalb der Bevölkerung und einer generellen Unzufriedenheit mit den Leistungen der Demokratie. Die Wähler orientieren ihre Stimmen rückwirkend an der Gesamtleistung der Regierung und ziehen einen Vergleich, wie sehr sich ihre eigene Lage verschlechtert hat (vgl. ebenda: 138).

Bedingt durch die Größe der informellen Ökonomie in Mexiko und den angenommenen Anteil der informell Tätigen an der arbeitenden Gesamtbevölkerung liegt auf der Hand, dass die informelle Ökonomie und die in ihr tätigen Menschen eine nicht zu vernachlässigende Bedeutung für die Politik haben.



KAPITEL 6.  
IM FELD: INFORMELLER  
STRASSENHANDEL IN MEXIKO-STADT

In Mexiko-Stadt ist die informelle Ökonomie allgegenwärtig. Vor allem die Handelsaktivitäten im öffentlichen Raum, auf Straßen und Wegen, an Busstationen und um und in Metrostationen fallen sofort ins Auge. Dieses Kapitel wird sich mit dem Begriff des informellen Straßenhandels in Mexiko-Stadt auseinandersetzen, die Historie und Versuche staatlicher Regulation betrachten und rechtliche Regelungen und Programme der letzten Jahre beschreiben. Im Anschluss daran erfolgt eine Kategorisierung der Straßenhändler nach Inanspruchnahme des Raumes, ihrer Ausstattung und der von ihnen verkauften Produkte. Im Zuge dessen werden exemplarisch einige Straßenhändler vorgestellt. Danach wird der informelle Straßenhandel auf Organisation und Reglementierung hin untersucht. Die Nachfrage und das Angebot von Produkten wird ebenfalls thematisiert. Eine Größeneinordnung des Straßenhandels erfolgt im Anschluss, woran eine Gegenüberstellung von Argumenten für und gegen den Straßenhandel anknüpft. Nach der Vorstellung eines besonders extrem vom Straßenhandel geprägten Quartiers, dem *barrio Tepito*, wird das Kapitel abgeschlossen.

## 6.1 Begriff des Straßenhandels

Zunächst wird der Begriff des Straßenhandels erläutert. Ein Verständnis dafür, was Straßenhandel bedeutet, ist vorausgesetzt, um sich mit dieser Form des Wirtschaftens auseinander zu setzen.

**„Street vending is simply the retail or wholesale trading of goods and services in streets and other related public axes such as alleyways, avenues and boulevards“ (Bromley 2000: 1)**

schreibt Bromley in seiner Auseinandersetzung mit dem Straßenhandel. Wenn der Begriff Straßenhandel fällt, hat jeder ein bestimmtes Bild, wahrscheinlich von kleinen, provisorisch anmutenden Ständen an der Straße vor Augen. Dennoch ist diese Betrachtung zunächst stark vereinfacht.

**„street vending has been practiced in many different ways. Most vendors sell goods, but some sell services, and some sell a mixture of the two. Some vendors are fixed in one location, using a kiosk or a heavy stall which remains in the same location for months or even years and is locked up and left under the supervision of a watchman when not in use. Others use heavy mobile stalls which are pushed from a storehouse into the sales position at the beginning of the working day, and pushed back at the end. Still others are fixed in location, but simply lay their merchandise out on the ground or on a sheet of cloth or plastic. Truly mobile vendors may push stalls on wheels, carry their merchandise on their persons, or operate a stall off a cart, a tricycle, or a motor vehicle. Some mobile vendors sell to passers-by, some do door-to-door delivery, and still others hawk from building to building.“ (ebenda: 2)**

In Mexiko wird unter der Kategorie der *vendedores ambulantes* zwischen drei verschiedenen Typen von Straßenhändlern unterschieden. Es gibt zum einen die Straßenhändler, die stetig umherziehen. Zum anderen gibt es jene Straßenhändler, die feste oder mittelfeste Plätze haben, an denen sie ihren Tätigkeiten nachgehen. Hierbei hat jeder Händler auf der Straße spezielle Arbeitszeiten in Abhängigkeit von den Produkten, die er verkauft (vgl. CESOP 2005: 5).

Straßenhändler sind **„diejenigen Personen [...], die in der Öffentlichkeit arbeiten und die Nähe zum Kunden suchen, um ein Produkt oder eine Dienstleistung zu vermarkten“** (Zettel 2003: 33). Straßenhändler arbeiten in der Öffentlichkeit, sie sind auf eine hohe Sichtbarkeit angewiesen. Die Straßenhändler treten freiwillig aus der informellen Anonymität heraus (vgl. 4.1), weshalb sie zu den informell Beschäftigten gehören, die optisch sehr einfach zu erfassen sind.

Der Agitationsraum der Straßenhändler ist das auffälligste Merkmal dieser Gruppe. Sie arbeiten in der Regel auf öffentlichem Gut, der *Vía Pública*<sup>22</sup>, also auf Straßen, an Kreuzungen, auf Plätzen, an Versammlungsorten und in Eingangsbereichen. Da im internationalen Kontext und vor allem auch in Mexiko der Begriff des ambulanten Handels und der ambulanten Straßenhändler genutzt wird (s.o.), soll auch dessen Bedeutung erläutert werden.

Das Wort *„ambulare“* mit lateinischem Ursprung bedeutet soviel wie umherwandern. Ein ambulanter Straßenhändler ist demnach eine handelnde Person, die nicht dauerhaft an einem festen Ort steht. Dies ist eine bedeutende Einschränkung, auf die zum Teil in der internationalen Auseinandersetzung keine Rücksicht genommen wird (vgl. Zettel 2003: 34). Die zuvor erläuterte Begriffsbestimmung aus Mexiko fasst unter den *vendedores ambulantes* ebenfalls örtlich gebundene sowie flexible Straßenhändler zusammen. Die Kenntnis über diese verschiedenen Händlerarten ist von hoher Bedeutung, da die einzelnen Händlerarten eine spezifische Art und Weise der Raumnutzung aufweisen (siehe vertiefend 6.4). So wird beispielsweise ein bestimmter Platz dauerhaft belegt, der Platz im Laufe des Tages oder aber auch im Laufe der Woche regelmäßig gewechselt, um der Tätigkeit des Handels nachzugehen.

22 *Vía Pública*: dazu zählen Fahrbahnen, Alleen, Wege, Straßen, Gassen, touristisch bedeutsame Gebiete, Plätze, Gärten und Parks, Gehwege und Fußgängerzonen, Bürgersteige, Parkhäuser, Freiflächen sowie Zonen die für Personen- und Fahrzeugverkehr vorgesehen sind (vgl. Secretaria General de Gobierno 2005: 3)



Abb.15 bis Abb.20 Unterschiedliche Arten des Straßenhandels in Mexiko-Stadt



Für diese Arbeit werden in Anlehnung an die Definition der *vendedores ambulantes* in Mexiko unter dem Begriff der Straßenhändler sowohl ambulante Händler verstanden, also jene, die ihren Platz wechseln, als auch solche, die einen mittelfesten oder festen Verkaufsplatz haben. Unter mittelfest sind hierbei jene Art von Ständen zu verstehen, die ohne Probleme zu demontieren und/oder zu verlegen wären. Folgende Gemeinsamkeiten von ambulanten Straßenhändlern lassen sich zusammenfassen:

<b>Raum</b>	öffentlich, <i>Vía Pública</i> und halböffentliche Räume (Hauseingänge, Stadien)
<b>Betätigung</b>	berufliche Handelstätigkeit
<b>Vermarktung</b>	Produkte oder Dienstleistungen
<b>Geschäftsbeziehung</b>	freie Annäherung der Geschäftspartner mit dem Ziel der beiderseitigen Übereinkunft

Tab.2 Gemeinsamkeiten der Straßenhändler

Das Feld der Straßenhändler ist ein sehr heterogen (vgl. Crossa 2009: 52; Zettel 2003: 29; Peña 2000: 39). Obgleich die informell Beschäftigten vielerlei Nischen im Markt bedienen und diese auf vielfältige Art und Weise nutzen, hafet ihnen ein Ansehen als homogene Gruppe an. Dies führt dazu, dass formelle Straßenhändler, die feste und legale Kioske mit einer den Produkten entsprechenden Verkaufslizenz besitzen und ordnungsgemäß ihre Steuern entrichten, mit ähnlich professionalisierten informellen Straßenhändlern gleichgesetzt werden (vgl. Zettel 2003: 29). Die Heterogenität der Straßenhändler macht sich durch die beschriebene Unterscheidung zwischen örtlicher Bindung oder der Ortsungebundenheit aber auch durch unterschiedliche Ausstattungen bei gleicher Tätigkeit verschiedener Händler bemerkbar. Größe und Typus der Stände, Anzahl der dort Beschäftigten, verkaufte Produkte und Distribution sowie das Verhältnis zu anderen Händlern oder Händlerorganisationen machen die große Varianz innerhalb des Straßenhandels aus (vgl. Crossa 2009: 52). Diese Heterogenität wird auch von Bromley (2001) deutlich gemacht:

**„street vending can be anything from a survival strategy - a desperate search for a subsistence income - through to petty capitalism, or the diversification of big business to boost demand and achieve a higher turnover. Most street operations are much smaller in scale than fixed stores or supermarkets in off-street locations, but a few are quite substantial, ranging from truck-borne mobile stores, to big fixed stalls and kiosks in strategic high-demand locations.” (Bromley 2001: 3)**

Informeller Straßenhandel wird im Kontext dieser Arbeit als eine Tätigkeit verstanden, die teilweise oder gänzlich abseits der formellen Regulationssysteme stattfindet, bei der die Beschäftigten zum Teil oder nicht von Systemen der sozialen Sicherung profitieren, wobei unterschiedliche Gradierungen auftreten können. Im weiteren Verlauf der Arbeit wird jedoch deutlich, dass hierbei eine Abgrenzung nicht unbedingt einfach ist, da es in Mexiko-Stadt formelle Regulationsmechanismen für diese informellen Tätigkeiten gibt (siehe 6.3.1). Ebenso werden in die Auseinandersetzung jene Straßenhändler mit einbezogen, die

in den staatlich errichteten Markthallen ihren Geschäften nachgehen. Die Betrachtung dieser macht deutlich, welche Probleme seitens der informellen Händler auftreten, wenn deren Informalität durch staatliche Intervention zu regulieren versucht wird (siehe 6.2 und 6.3.2). Des Weiteren wurde in Kapitel 5 deutlich, dass in Mexiko verschiedene Formen und Programme der sozialen Sicherung und des sozialen Schutzes bestehen, die deutliche Tendenzen aufweisen, die arbeitende Gesellschaft durch die Beschränkung des Programmes der sozialen Sicherung auf Angestelltenarbeitsverhältnisse zu spalten, obgleich kein zwangsweiser Unterschied in der Handelstätigkeit zwischen Angestellten und Selbstständigen existieren muss.

in den staatlich errichteten Markthallen ihren Geschäften nachgehen. Die Betrachtung dieser macht deutlich, welche Probleme seitens der informellen Händler auftreten, wenn deren Informalität durch staatliche Intervention zu regulieren versucht wird (siehe 6.2 und 6.3.2). Des Weiteren wurde in Kapitel 5 deutlich, dass in Mexiko verschiedene Formen und Programme der sozialen Sicherung und des sozialen Schutzes bestehen, die deutliche Tendenzen aufweisen, die arbeitende Gesellschaft durch die Beschränkung des Programmes der sozialen Sicherung auf Angestelltenarbeitsverhältnisse zu spalten, obgleich kein zwangsweiser Unterschied in der Handelstätigkeit zwischen Angestellten und Selbstständigen existieren muss.

In Anlehnung an die bereits erläuterten drei Dimensionen der Ökonomie von Cross und Peña (siehe 4.2) werden rein kriminell geprägte Straßenhandelstätigkeiten ausgeschlossen, wobei kriminell hier solche Tätigkeiten meint, die sowohl durch die Gesetzgebung als auch gesellschaftlich als negativ beurteilt werden. Dass jedoch eine klare Abgrenzung durchaus Schwierigkeiten mit sich bringt, wird an einem konkreten Beispiel in Kapitel 6.6 deutlich gemacht.

## 6.2 Historie des Straßenhandels in Mexiko-Stadt und Versuche einer staatlichen Regulation

Um die Bedeutung der Tätigkeit des Straßenhandels für die Bevölkerung und auf das urbane Gefüge der Stadt am konkreten Beispiel bewusst zu erfassen, soll an dieser Stelle ein historischer Überblick über die Entwicklung des Straßenhandels gegeben werden. Hierbei ist auch der formelle Straßenhandel von Bedeutung, da dieser aus Sicht der informellen Händler als Beispiel für eine erstrebenswerte Beschäftigung angesehen werden kann, welche Möglichkeiten der selbstständigen oder angestellten Beschäftigung bietet.

Das *Centro Histórico* von Mexiko-Stadt, früher *Tenochtitlán*, war bereits während der Azteken öffentliches, soziales, religiöses und ökonomischer Mittelpunkt – das Herz, das zur kollektiven Teilhabe gedacht war (vgl. Crossa 2009: 46) und mehrere *tianguis* (besonderer, ehemals spontaner Markttypus)<sup>23</sup> beherbergte. Straßenhandelsaktivitäten haben in Mexiko-Stadt eine lange Historie, vor allem in dem so wichtigen *Centro Histórico* (vgl. Walker 2008: 100). Diese Praxis ist tief im Gedächtnis des Landes verankert. Reguliert wurde der Straßenhandel in *Tenochtitlán* durch Richter und Inspektoren, während der Kolonialzeit wurden diese Regulatorien durch eine Planungspraxis institutionalisiert, die den für Handlungsaktivitäten verfügbaren Raum limitierte und diese auf spezielle Bereiche beschränkte. Die Nachfrage nach neuen Räumen zum Handel stieg jedoch mit dem Wachstum der Stadt an, die

<sup>23</sup> *tianguis*: ein regelmäßig wiederkehrender Straßenmarkt im Stil eines Wochenmarktes. Vertiefend betrachtet in 6.4.1

bereits ausgelasteten Räume führten zu einer Ausweitung der Aktivitäten in Räume, die nicht für den Straßenhandel vorgesehen waren. Durch diese Nachfrage entstand ein zunehmender Druck auf die städtischen Autoritäten, dem 1890 mit der Gründung von *El Mercado de la Merced*<sup>24</sup> begegnet wurde (s. Abb. 28). Durch den stetig zunehmenden Umfang der Straßenhändler wurden neue Märkte gebaut.



Abb.21 Das Centro Histórico in der delegación Cuauhtémoc

Eines der bedeutsamsten Projekte bezogen auf den Straßenhandel begann 1952 unter *Ernesto Uruchurtu*. Hierbei sollten die Händler von den Straßen in neu errichtete, geschlossene Markthallen umgesiedelt werden, während gleichzeitig der Handel auf den Straßen des *Centro Histórico* untersagt wurde<sup>25</sup> (vgl. Cross 2009: 46).

Das Verbot des Handels auf der Straße wurde von einer Reihe politischer Maßnahmen flankiert, welche die Umsetzung befördern sollten. Dies waren einerseits Maßnahmen wie geringe, eher symbolische Mieten (vgl. Cross

24 *El Mercado de la Merced*: La Merced erlangte eine große Bedeutung, so wurden zeitweilig 40 Prozent der Umsätze aller Märkte dort erzielt, und um 1930 fanden über 80 Prozent aller händlerischen Tätigkeiten in dem umgebenden Gebiet statt (vgl. Cross 2009: 51) Auch in den 1950er Jahren war La Merced der größte Freiluftmarkt der Stadt, in dem unter Uruchurtu (s.u.) Markthallen für über 6.700 Händler gebaut wurden (vgl. Cross 1998: 164)

25 *Ernesto Uruchurtu*: der sich von allen anderen in Mexiko abhebende Bürgermeister. Seine 14-jährige Regierungszeit ist ohne Präzedenz, wegen seines autoritären Stils ist er auch als „Regente de hierro“, dem eisernen Regenten in Mexikos Geschichte von Bedeutung. Uruchurtu wollte einerseits die Interessen der Händler vertreten, um diese als PRI-Wähler zu gewinnen. Gleichzeitig war es jedoch andererseits sein Anliegen, sein 1951 vorgestelltes Stadterneuerungsprojekt umzusetzen, was die Räumung der Straßen im Centro Histórico zwecks Verbreiterung dieser erforderte. Als dritten Ansatz hatte der Bürgermeister die Stärkung der Wählergunst der Mittelschicht im Auge, die eine moderne, händlerfreie Stadt wünschte (vgl. Cross 1998: 161)

1998: 164) in den Markthallen, die zu einer schnellen Umsiedlung führen sollten, andererseits eine aktive Politik gegen den untersagten Handel auf der Straße, der mit Haftstrafen (vgl. Cross/Peña 2001: 25) und mit der bis Beginn der 1990er Jahre stärksten Repression der Stadtgeschichte bestraft wurde. Insgesamt wurden unter *Uruchurtu* zwischen 1953 und 1966 im D.F. 173 Märkte gebaut, die 52.070 Straßenhändlern einen neuen Platz zur Ausführung ihrer Erwerbstätigkeit geben sollten. Die Zahl der öffentlichen Märkte wurde so von 44 auf über 200 erhöht (vgl. Cross 1998: 165ff). Durch die hohen Kosten für das Programm und eine Reduktion städtischer Investitionen kehrte der Straßenhandel nach dem Ende des Regimes von *Uruchurtu* schnell wieder auf die Straßen zurück, „it subsequently reemerged stronger than ever“ (Cross 2000: 42).

Ein weiter Großversuch, der Handelstätigkeit auf den Straßen zu begegnen, wurde 1993 unter *Camacho Solís*<sup>26</sup> unternommen, der 24 *plazas comerciales*<sup>27</sup>, von ursprünglich 30 geplanten, für 10.000 Händler im *Centro Histórico* errichten ließ (vgl. Cross/Peña 2001: 25). Bereits vor seinem Regierungsantritt 1993 sah *Solís* die Formalisierung der informellen, keine Genehmigung besitzenden Straßenhändler vor, die einem rigorosen und für alle geltenden Steuersystem für kommerzielle Geschäfte untergeordnet werden sollten. *Solís* adaptierte zunächst eine „go-slow“ (Cross 1998: 190) Politik, die die Umsiedlung von Händlern in einzelnen Bereichen verfolgte. Dies waren zum Beispiel das Gebiet des *La Merced* sowie der *Basilica de Guadalupe*. In ersterem hatte sich nach den Repressionen von *Uruchurtu* in den vergangenen Jahren wieder ein florierender Straßenmarkt entwickelt, während in letzterem vor allem ambulante Händler zubereitetes Essen und religiöse Gegenstände an die vielen Besucher und Pilger zu verkaufen versuchten (s. Abb. 22).

Das Ziel, mit dem Verbot des Straßenhandels durch das von *Solís* initiierte *Programa de Mejoramiento del Comercio Popular* die Händler in feste Hallen zu übersiedeln, in denen sie sich ihren Stand kaufen oder mieten sollten, scheiterte in kommerziellen Aspekten umfassend. Viele der festen Hallen blieben ungenutzt. Lediglich aus politischer Sicht waren diese Gebäude ein Erfolg, da sie der Regierung die Rechtfertigung zur Räumung der Straßen in ihrem Umfeld gaben. Vor allem in der *delegación Cuauhtémoc*, in der neben dem *Centro Histórico* und dem Großteil von *La Merced* auch das *barrio Tepito* (siehe 6.7.3) liegt, haben die Versuche, die Händler von den Straßen in feste Hallen zu bewegen, kaum Erfolg gehabt (vgl. Cross 1998: 189ff).

26 *Camacho Solís*: der Bürgermeister von Mexiko-Stadt stand unter dem Druck des damaligen Landespräsidenten Carlos Salinas de Gortari, der den Straßenhandel eindämmen wollte (vgl. Cross/Peña 2001: 25). Salinas wollte die Steuerbasis verbreitern, um die formellen Firmen zu entlasten (vgl. Cross 1998: 191)

27 *plazas comerciales*: Gebäude, in denen die Straßenhändler als Alternative zu dem ungeregelten Verkauf auf der Straße feste Stände erhielten. Die unter *Solís* errichteten *plazas comerciales* hatten eine Gesamtfläche von über 300.000 Quadratmetern (vgl. CESOP 2005: 23)



Abb.22 *Basilica Guadalupe* und deutlich erkennbare Stände der Straßenhändler

Im Januar 1992 fand an einem Morgen eine bereits vorher im geheimen geplante Operation im Untergrund von Mexiko-Stadt statt, Ziel war das Metronetz, dessen Stationen ebenfalls stark von Händlern frequentiert waren. Auslöser war der Tod eines Fahrgastes, der tags zuvor nach einem Streit mit einem Händler von diesem erschossen wurde. So „500 riot police were assigned to protect 15 of the most vendor-congested stations“ (Cross 1998: 196), dies war ein Geschehen, das binnen der folgenden zwei Monate in einem Rhythmus von zwei Wochen wiederholt wurde. Kurzfristig zeigte die Aktion Wirkung, jedoch kamen die Händler langsam zurück, indem sie sich erst den Ein- und Ausgängen der Stationen über der Erde annähernten, um schließlich in den Stationen selbst wieder ihrer Tätigkeit nachzugehen (vgl. ebenda: 195ff).

Das von *Solís* initiierte Programm scheiterte retrospektiv betrachtet ebenso wie jenes von *Uruchurtu* zuvor. Gründe waren vor allem die hohen Kosten für die Händler, genau wie die kurze Planungsdauer, die, ohne die Händler oder ihre Vertretungen (siehe 6.5) mit einzubeziehen, zu zahlreichen Planungs- und Gestaltungsproblemen führte. Zwar bestand auf Seiten der Händler zu Beginn des Projektes eine Euphorie, da viele ihre eigenen kommerziellen Besitzrechte erhalten sollten, in zentraler Lage mit einem vermeintlich höheren Wert als bezahlt, jedoch fand nach Eröffnung und Bezug eine rapide Desillusionierung statt. Die schlechten Planungen und Ausführungen sowie die mangelhaften Standorte waren hierfür der Auslöser. Und während in der Weihnachtszeit 1993 zunächst ein scheinbarer Erfolg zu verbuchen war und das *Centro Histórico* optisch von Straßenhändlern befreit war, kehrten diese bereits im folgenden Sommer 1994 zurück. Und bereits im Jahr 1995 wurden auf den Straßen wieder über 4.000 Straßenhändler gezählt (vgl. ebenda: 213ff).

## 6.3 Rechtliche Regelungen und Programme

In diesem Unterkapitel werden einige auf den informellen Straßenhandel ausgerichtete Gesetze und Programme der letzten Jahre bis in die Gegenwart vorgestellt, deren Einführung eine gezielte Änderung der bestehenden Situation bezweckt hat oder aktuell beabsichtigt.

### 6.3.1 El Programa de Reordenamiento del Comercio en Vía Pública del Distrito Federal

Dieses Programm (nachfolgend PDRC abgekürzt) wurde im Jahr 1998 von der Stadt beschlossen (vgl. Gobierno del DF 1998: 1). Die Basis für das Programm bildete ein Erlass aus dem Jahr 1993, der lokalen Regierungen die Möglichkeit gab, eigene Programme zum Management und der Kontrolle von Straßenhändlern zu implementieren (vgl. Peña 2000: 38). Auslöser für die Entwicklung des PDRC war die Erkenntnis, dass zusätzliche Mechanismen zur Neuordnung der *Vía Pública* in Mexiko-Stadt dringend erforderlich geworden waren.

Das Programm „atenderá la problemática de los trabajadores que se dedican al comercio informal“ (Gobierno del DF 1998: 5), es widmet sich dem ausgemachten Problem, das durch die Arbeiter entsteht, die sich dem informellen Handel zugewandt haben. Es ist an alle Personen gerichtet, die bereits einen Verkaufsstand im öffentlichen Raum betreiben oder planen mit informellem Straßenverkauf ihr Geld zu verdienen. Explizit werden alle Händlertypen genannt die feste, mittelfeste oder bewegliche Stände besitzen, ebenso die ambulierenden Händler. Die mit dem Programm zu regelnden Aktivitäten gehen aus Tabelle 3 hervor.

Das Programm verfolgt seit dem Inkrafttreten 1998 drei Hauptziele. Erstens soll der gesamte urbane Raum aufgewertet und das Zusammenleben in der Stadt verbessert werden. Freiräume und Aufenthaltsräume sollen in der Nähe von Krankenhäusern, Schulen, Staatsgebäuden, religiösen Einrichtungen, Banken, Unternehmen und Metrostationen neu geordnet werden. Bedingt durch die starke Nutzung und die teilweise Blockade dieser Räume durch die Straßenhändler geht von diesen nach Ansicht der Stadt ein Sicherheitsrisiko für alle Stadtbewohner aus (siehe 6.6.2 **G2/G3**). Ebenso soll der Verkehrsfluss verbessert werden, sowohl für den Kraftverkehr als auch für Fußgänger. Gleichmaßen gilt es, die Abwertung von Nachbarschaften durch Händler, deren Lärm und Abfälle und durch den Missbrauch von Stromanschlüssen zu verhindern.

Zweites Ziel ist die Umwandlung der informellen in eine formelle Ökonomie, in dem die Handelsbedingungen und -mechanismen modifiziert und praktikabler gestaltet werden. Die Möglichkeiten der Verkäufer besser Handel treiben zu können sollen erweitert und vereinfacht werden, damit am Ende auch der Kunde von den verbesserten Bedingungen profitiert. Ebenso bezweckt die Regierung mittels Einblicken in Handelsbeziehungen und Warenketten sowie die Preispolitik die Qualität der gehandelten Waren

Aktivität	Ausprägungen
<b>Händler auf der Straße oder auf öffentlichen Plätzen</b>	Personen die Konsumgüter vertreiben, in drei Modalitäten unterteilt: - mit festen Ständen, mit Stahlkonstruktionen, die am Boden fixiert sind - mit mittelfesten Ständen, mit Stahl- oder andersartigen Konstruktionen - mit rollenden Fahrzeugen, die auf dem öffentlichen Boden abgestellt sind
<b>Konzentrationen die bei öffentlichen Festlichkeiten entstehen</b>	Sämtliche zuvor ausgeführte Ausprägungen, die sich jedoch durch ihre zeitliche Begrenzung auszeichnen und eventuell durch die Angebotenen Produkte. - ausgeschlossen werden jene Stände von Händlern, die im Zuge von Jahrmärkten und Veranstaltungen in verschiedenen Stadtteilen temporär errichtet werden. Diese werden in Kombination mit Fahrgeschäften durch ein anderes Gesetz geregelt ( <i>Ley de Giros Mercantiles</i> ).
<b>Ambulante Verkäufer</b>	Jene Personen, die sich an den Verkehrsströmen auf Straßen, vor allem an Kreuzungen, aufhalten. Ebenso an Orten mit hoher Konzentration oder hohem Frequentierung von Personen. Diese Personen haben zumeist keine Verkaufsstände mit festen Aufbauten und nutzen Fahrzeuge ohne Motor (z.B. kleine Karren für Früchte Eis, oder HotDogs)

Tab.3 Vom Programa de Reordenamiento del Comercio en Vía Pública zu regelnde Aktivitäten

besser überprüfen und gezielt verbessern zu können. Bestrebt ist es, den Anteil an Piraterieprodukten und möglicher Diebesware sowie an Produkten minderwertiger Qualität zu reduzieren. Gleichzeitig ist eine Bestrebung die informellen Straßenhändler zu Schulen und deren Verkaufsverhalten professioneller zu gestalten, wodurch auch die Kunden profitieren sollen (vgl. 6.6.2 **G10**). Mittels zu entrichtenden Gebühren für die Nutzung des öffentlichen Raumes sollen diese Räume auch im Sinne der Händler aufgewertet werden (vgl. Gobierno del DF 1998: 9ff).

Das PDRC gab bei seiner Veröffentlichung verschiedene Tarife für die Raumnutzung vor, hierbei wurden drei Zonen unterschieden. Erstens die Zone A, mit hohem kommerziellen Andrang, zweitens die Zone B mit mittlerem Zustrom und drittens die Zone C mit geringem kommerziellen Andrang. Die Zonierung erfolgt durch die *delegaciones* (vgl. ebenda: 23), wobei nicht explizit beschrieben wurde, wie die Grenzwerte der Abstufung zu ziehen waren.

Allerdings besitzen jene Tarife heute keine Gültigkeit mehr. Stattdessen werden aktuell zu entrichtende Gebühren durch den *Código Fiscal del Distrito Federal 2011* (Steuergesetzbuch 2011 des D.F.) geregelt und gelten für alle *delegaciones* des D.F. (Telefongespräch Ayala 2011). Die Ermittlung der zu entrichtenden Summen wurde vereinfacht. Die Händler auf der *Vía Pública* sollen im Straßenraum nur noch halb-feste Stände verwenden, die ein Maximalmaß von 1,80 mal 1,20 Metern nicht überschreiten. Händler des Typ *tianguis* (siehe 6.4.1) dürfen Stände mit maximal sechs Quadratmetern errichten, sofern sie eine gültige Erlaubnis besitzen. So wird nunmehr nur noch

sind Menschen mit Behinderung, alleinerziehende Mütter, Senioren, obdachlose Jugendliche sowie die indigene Bevölkerung. Für feste Stände werden ebenfalls Gebühren fällig, die in Abhängigkeit von der benutzten Fläche berechnet werden (vgl. Gobierno del D.F. 2011: 158f).

Die aus dem Programm ursprünglich hervorgehenden Kosten werden nachfolgend in Tabelle 4 gemeinsam mit den aktuellen Kosten aufgeführt:

Zone	Kosten und Standgröße 1998				Kosten und Standgröße 2011		
	bis 2 m <sup>2</sup>		bis 4 m <sup>2</sup>		Gruppe I mittelfeste Stände	Gruppe II mittelfeste Stände	feste Stände
Typ	mittelfeste / rollende Stände	feste Stände	mittelfeste / rollende Stände	feste Stände			
A	15,00\$	20,00\$	30,00\$	40,00\$	6,00\$	frei	21,00\$
B	10,00\$	15,00\$	20,00\$	20,00\$			bis
C	5,00\$	10,00\$	10,00\$	10,00\$			42,00\$

Tab.4 Kosten für die Nutzung der Vía Pública in mexikanischen Pesos pro Tag

Die Gebühren werden quartalsweise fällig, bei Vorkasse in den ersten beiden Monaten eines Semesters erhalten die Händler jeweils 20 Prozent Rabatt. Gebühren werden auch für die informellen Straßenhändler fällig, die sich noch nicht im PDRC registriert haben. Die Einnahmen aus den registrierten Händleraktivitäten fließen direkt in die verschiedenen *delegaciones* (vgl. ebenda: 159).

Das dritte Ziel des PDRC ist eine faire Politik, die in einem transparenten Prozess sämtliche Handlungen aller Beteiligten nachvollziehbar macht und gleiches Recht für alle

28 Aus dem Código Fiscal 2011 gehen sämtliche Produkte hervor, die im öffentlichen Raum verkauft werden dürfen. Dies sind zubereitete Lebensmittel und Getränke, elektronische Geräte, Mobilfunkartikel, Discs und Kassetten mit Audio- und Videomaterial, Schmuck und Uhren, Kleidung und Schuhe, Eisenwaren und Werkzeuge, KFZ-Zubehör, Kosmetikartikel und Parfüm, Textil- und Kurzwaren, Spielwaren, Süßwaren und Erfrischungen, Sportartikel, esoterische und religiöse Artikel, Naturprodukte, naturbelassene Lebensmittel, Lebensmittel, Papier- und Schreibwaren, Kunsthandwerk, Musikinstrumente, Tiernahrung und Zubehör, Pflanzen und Zubehör. Bücher, Gemälde und Bilder sowie Werbe und Informationsmaßnahmen für kulturelle Veranstaltungen und Einrichtungen sind gebührenbefreit.

bietet. Hiermit soll vor allem auch Korruptionsvorwürfen gegenüber der Regierung und den Beamten Einhalt geboten werden, indem alle gleich behandelt werden und kein Verdacht informeller Absprachen entstehen soll. Gleichzeitig soll das Verhältnis zwischen der Regierung und den Händlerorganisationen demokratisiert werden (vgl. Gobierno del DF 1998: 12). Die Händler werden für das PDRC im *Sistema de Comercio en Vía Pública* (SisCoVip) registriert. Durch die Registrierung sollte ein Überblick entstehen, welche Handelsaktivitäten im öffentlichen Raum stattfinden. Alle Händler bekommen Dokumente und Ausweise, die ihre Registrierung bestätigen und zur Verifizierung bei Kontrollen dienen (vgl. www.dgpdryvp.df.gob.mx).

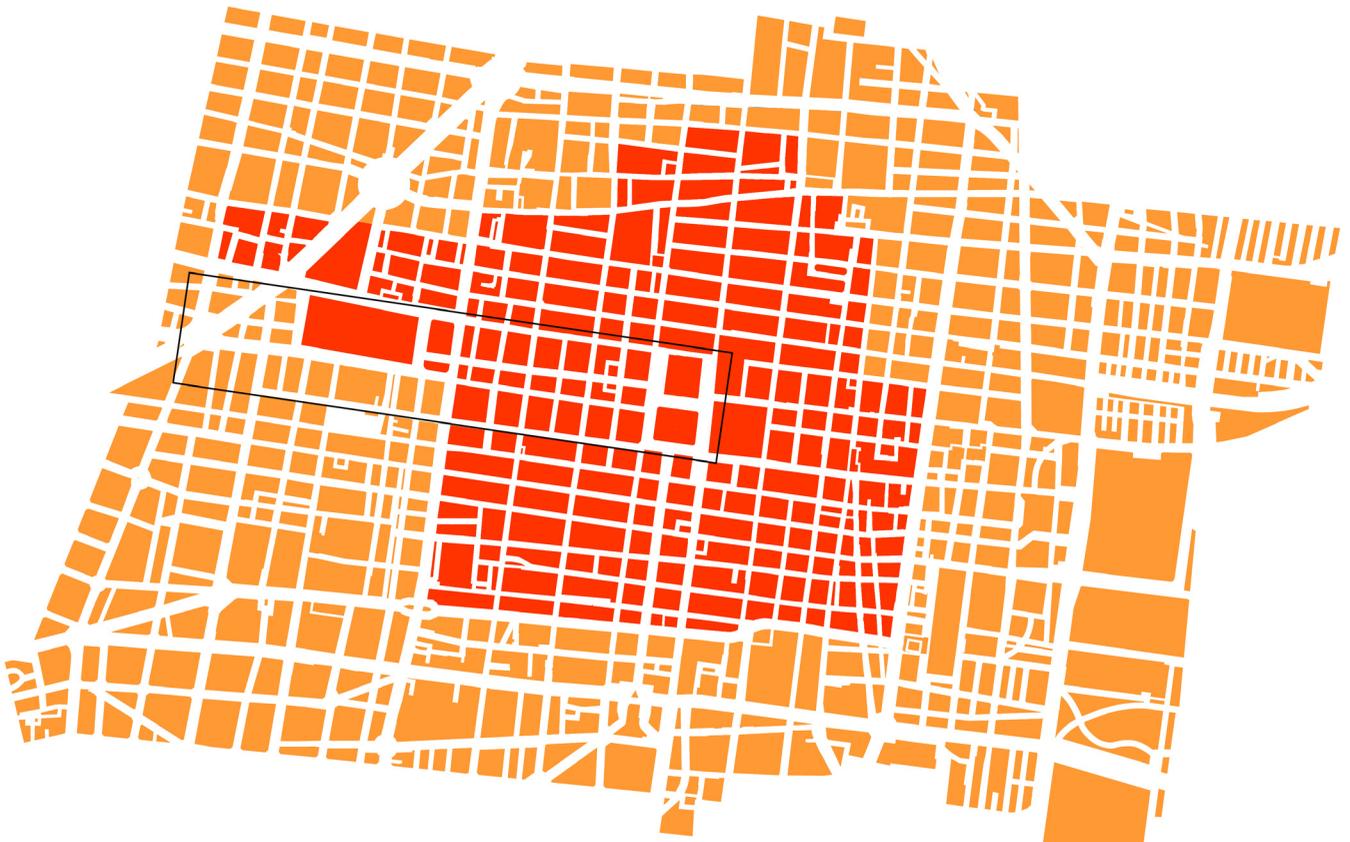
### 6.3.2 Programa de Rescate und Plan Integral de Manejo del Centro Histórico de la Ciudad de México

Das *Centro Histórico* des D.F. besitzt eine Priorität für Politik und Stadtplanung in Mexiko-Stadt (vgl. Gobierno del DF 1998: 14). Obwohl das „historische Zentrum der Metropole“ (Cruz Martínez: 1) in der *delegación Cuauhtémoc* nicht das einzige historische Zentrum der Megacity bildet, kommt diesem jedoch spätestens seit der Ernennung zum Weltkulturerbe durch die UNESCO im Jahr 1987 eine besondere Beachtung zu. Doch bereits lange vor der Entwicklung des *Programa de Rescate* 2001 gab es konkrete Bestrebungen das historische Zentrum zu entwickeln.

Im Jahr 1982 bildete sich nach Initiierung des Architekten René Coulomb der erste Zusammenschluss zur Renovierung und Erhaltung des *Centro Histórico*. Die bis heute bestehende Zonierung des Zentrums in zwei Teilbereiche, Perimeter A und Perimeter B, wobei ersterer den größten kulturellen Wert besitzt, ist auf die Arbeit von Coulomb zurückzuführen (vgl. Walker 2008: 108f). Diese hat auch besondere Auswirkungen auf den Straßenhandel, da dieser seit 1993 im Perimeter A komplett untersagt ist (vgl. Cruz Martínez: 5). Die Umsetzung hat trotz einer Erneuerung des Verbotes 2001 im Zuge des *Programa de Rescate* und einer Komplettäumung von 200 Blöcken des Perimeter A mit mehr als 26.000 Straßenhändlern im Jahr 2007 bis heute wenig Erfolg gebracht (vgl. ACH: 5f).

In den 9,7 km<sup>2</sup> des *Centro Histórico*, in dem lediglich etwa ein Prozent der metropolitanen Bevölkerung von Mexiko-Stadt leben, ist es die historische Bausubstanz, die die in 5.2 erwähnte Koalition aus Politik und Geschäftsleuten zu der Auflegung des Entwicklungsprogrammes *Programa de Rescate* für das Gebietes brachte. Mehr als 700 Baudenkmäler identifiziert allein das *Instituto Nacional de Antropología e Historia* (Nationaleinstitut für Anthropologie und Geschichte, INAH), weit über 500 andere Gebäude sind durch andere Gesetze geschützt. Mit mehreren Metrostationen ist das *Centro Histórico* hervorragend im Netz des Nahverkehrs erreichbar. Mit seinem Bestand an Gebäuden und Räumen wird in dem Gebiet ein außerordentli-

Abb.23 Das Centro Histórico in der delegación Cuauhtémoc. Perimeter A (rot) und Perimeter B (orange) sowie die Geschäftsachse (schwarz)



ches Potenzial für den Tourismus, den Handel und Kultur gesehen (vgl. Cruz Martínez: 2f). Jene Potenziale sollten durch eine umfangreiche Sanierung der Bausubstanz und die Umgestaltung des öffentlichen Raumes gehoben werden, ein wichtiges Element stellte die Herausbildung einer Geschäftsachse vom *Zócalo* zum Geschäftsbezirk an der Paseo de la Reforma dar (s. Abb. 23).

Neben der Durchführung von Restaurierungsmaßnahmen galt es aus Sicht der Politik und anderen am *Programa* Beteiligten vor allem das „**Problem des Straßenhandels**“ (Crossa 2009: 48) zu lösen. So wurden beispielsweise hunderte Straßenhändler aus dem *Alameda*, dem ältesten öffentlichen Park im Zentrum der Stadt entfernt. Insgesamt sollten 30.000 Straßenhändler „**in order to normalize the urban space of the Centro [Histórico]**“ (Walker 2008:113) aus dem Gebiet entfernt werden. Diese Sichtweise hat, wie bereits in 6.2 deutlich wurde, eine längere Historie in der Stadt. Deshalb sollte auch das PDRC von 1998 dort initiiert werden. Auch dieses wurde mit der Auffassung begründet, dass für die Rettung des Raumes aus Sicht der Regierung die Neuordnung des Handels auf der *Vía Pública* entscheidend ist (vgl. Gobierno del DF 1998: 14).

Zur Umsetzung der Pläne, die Straßen von den Straßenhändlern zu befreien und die Sicherheit im öffentlichen Raum zu erhöhen, suchte sich die Stadt für ihre Zwecke Unterstützung bei Rudolph Giuliani (vgl. Crossa 2009: 48), der durch die von ihm 1994 angeordnete Vertreibung der Autoscheibenwäscher in New York City Bekanntheit erlangte (vgl. Bromley 2000: 12). Das Resultat war die Formulierung einer Null-Toleranz-Strategie, die eine sofortige Bestrafung selbst kleinster Verstöße gegen das Gesetz mit sich brachte. Das Strafmaß für geringe Delikte wurde besonders verschärft, wodurch ein Abschreckungseffekt beabsichtigt wurde, der die Bevölkerung vor den Folgen der Ahndung größerer Vergehen warnen sollte. Der Verschmutzung und der Unordnung des öffentlichen Raumes durch die Straßenhändler sollte mit einer Änderung der Nutzbarkeit und des Zugriffs auf diesen begegnet werden. Die Kontrolle des Straßenlebens nahm eine zentrale Bedeutung ein. Allerdings wurde die Null-Toleranz-Politik, die aus der Konsultation Giulianis herrührte und auch zur benannten Räumung des *Centro Histórico* 2007 führte, von massiven Protesten begleitet (vgl. Silva Londoño 2010: 215).

Ein Versuch, die Straßenhändler mittels des Angebotes von städtischen Grundstücken zu ermutigen, die *Vía Pública* zu verlassen, wurde in den letzten Jahren ebenfalls erneut unternommen. Hierzu wurden den Händlern und ihren Organisationen 36 Grundstücke zur Verfügung gestellt, die sie für zehn Jahre nutzen dürfen. Auch wenn eine gewisse Ähnlichkeit zu den Versuchen der Errichtung von Markthallen seitens der Stadt für die Straßenhändler unter *Urchurtu* und *Solís* besteht, in dem räumliche Zugeständnisse gemacht werden, besteht ein entscheidender Unterschied. Die Grundstücke sind komplett unbebaut, was vor allem damit zu begründen ist, dass die Stadt heu-

te keine finanziellen Mittel hat, um Markthallen errichten zu lassen. Des Weiteren müssen die Stände horizontal angeordnet werden, ebenso wie es auf den Straßen der Fall ist, worin seitens der Regierung ein Kompetenzproblem zu bestehen scheint. So wurden den Händlern und Organisationen statt Plätzen in Markthallen leere Grundstücke angeboten, auf denen jedem so viel Grundfläche zur Verfügung stehen soll wie vorher auf der Straße in Anspruch genommen wurde. Zusätzlich zu den Grundstücken wurden jedem Händler, der die Straße zur Ansiedlung auf den Grundstücken verlassen hatte, 1.300 Pesos angeboten. Dies ist einerseits als eine Art Entschädigungszahlung zu sehen, andererseits auch eine Strategie indirekter Erpressung (vgl. ebenda 2010: 219f).

Trotz allen Versuchen, die vom informellen Straßenhandel besetzten Räume im *Centro Histórico*, zurück zu erobern, konnte dies im Lauf der letzten eineinhalb Jahrzehnte nicht umfassend umgesetzt werden. Während Aufenthaltens des Autors vor Ort in den Jahren 2009, 2010 und 2011 waren weite Teile des *Centro Histórico*, Beispielsweise auch der Park *Alameda*, von Straßenhändlern geprägt (s. Abb. 61). So erscheint es nicht verwunderlich, dass, trotz temporären Erfolgen des *Programa de Rescate* „[that] has „rescued“ [...] [and] normalized [...] [the urban space] through the removal of ambulante“ (Walker 2008: 115) die jedoch immer mit einer Rückkehr des informellen Straßenhandels einher gingen, mittlerweile eine neue Strategie verfolgt wird, die nicht mehr eine derart harte Linie in Bezug auf den informellen Straßenhandel verfolgt.

Der aktuelle *Plan Integral de Manejo del Centro Histórico de la Ciudad de México* vom August 2011 verfolgt weiterhin eine umfassende Aufwertung des historischen Stadtzentrums. Übergeordnetes Entwicklungsziel ist die Rückgewinnung eines urbanen, sozialen und ökonomischen Gleichgewichtes. Historische Werte sollen nach wie vor erhalten und gleichzeitig gesteigert werden (vgl. Gobierno de la Ciudad de México 2011: 12). Die urbane Landschaft soll aufgewertet werden, indem die Qualität des öffentlichen Raumes erhöht wird, Attribute wie Sicherheit, Schönheit und Effizienz sollen den Raum prägen. Beabsichtigt wird, das *Centro Histórico* wieder als Wohnstandort zu etablieren. Derzeit werden viele der Gebäude als Geschäfte und Lagerräume genutzt. Auch die ökonomische Situation soll verändert werden, steuerliche Formalisierung, Kreditbewilligung und Fortbildung sollen die Wirtschaft am Ort wachsen lassen. Es wird angestrebt, traditionelle Tätigkeiten aufrechtzuerhalten und zu fördern, wobei die Wettbewerbsfähigkeit eine wichtige Rolle spielt (vgl. ebenda: 22ff).

**6.3.3 Decreto para las Reglas sobre la Vigilancia del Servicio Público de Transporte<sup>29</sup>**

Im Juli 2011 wurde ein neues Gesetz betreffend des Straßenhandels in den und um die öffentlichen Verkehrsmittel verabschiedet. Dieses sieht vor, die informelle Nutzung der Systeme zur Handelstätigkeit zu untersagen und diese stärker zu verfolgen. Die Existenz von Händlern wird in den öffentlichen Verkehrsmitteln als Einschränkung der Nutzbarkeit wahrgenommen, da Wege und Zugänge verengt und blockiert werden. Die Regierung des D.F. sieht sich in der Verantwortung, die Systeme, die allen Bürgern zur Verfügung stehen, von den Einschränkungen durch den informellen Handel zu bereinigen.

Das Gesetz sieht vor bei Zuwiderhandlung gegen die für diesen Teil der *Vía Pública* vorgesehene Nutzung Strafen zu verhängen. Zuwiderhandlungen sind in diesem Kontext sämtliche Verhaltensweisen, die die vorgesehene Nutzung des Raum in jeglicher Form behindern oder einschränken, wie beispielsweise durch den Aufbau von Verkaufsständen in Ein- und Ausgängen oder den stationären Aufenthalt in Verbindungstunneln des Metrosystems. Es gibt bestimmte Bereiche, in denen der Handel unter Genehmigung zu bestimmten Zeiten gestattet ist. Wird trotz Genehmigung gegen den ausgewiesenen Bereich und die erlaubte Zeit verstoßen, drohen ebenfalls Sanktionen<sup>30</sup>. Die Überwachung der Einhaltung des Gesetzes obliegt dem Personal der Verkehrssysteme in Kooperation mit der Polizei (vgl. ÖDGDF a 2011: 3f).

Nachfolgend werden in Tabelle 5 die wichtigsten Inhalte der einzelnen Artikel des Gesetzes zusammengefasst:

**Tab.5 Artikel des Gesetzes zur Regelung des informellen Handels in und an den Systemen des öffentlichen Personenverkehrs Vom Programa de Reordenamiento del Comercio en Vía Pública zu regelnde Aktivitäten**

Artikel	Inhalt
1	Verkehrssysteme und öffentliche Räume: - Metrosystem, Metrobussystem, Elektrobuslinien - Haltestellen, Knotenpunkte, Ein- und Ausgänge, Tunnel und Verbindungswege, Treppen, Aufenthalts- und Verteilungszonen
2	Umgebung: - in unmittelbarer Umgebung der in Artikel 1 genannten Räume soll ebenfalls für Ordnung und Einhaltung der Vorschriften gesorgt werden - Radius 25m ab Begrenzung des betreffenden Raumes
3	Überwachung: - das zuständige Betriebspersonal soll Platzverweise aussprechen und bei Notwendigkeit auch Festnahmen durchführen - die Polizei kann bei Bedarf eingeschaltet werden
5	Beschilderung und Ausstattung der Räume - die zuständige Behörde für Stadtplanung und Wohnraumversorgung ist für die Ausgestaltung der Räume zuständig, Schilder und Möblierung werden durch sie geplant - die Wartung obliegt den Betreibern der Verkehrsmittel

<sup>29</sup> Kurzfassung des Autors, der komplette Name lautet: Decreto que establece las reglas a que deberá sujetarse la vigilancia de las instalaciones destinadas a la prestación del servicio público de transporte de pasajeros a cargo de los organismos descentralizados denominados Sistema de Transporte Colectivo, Servicio de Transportes Eléctricos y Metrobús y sus intermediaciones.

<sup>30</sup> Sanktionen werden durch das Ley de Cultura Justicia Cívica del Distrito Federal geregelt.



**Abb.24 Händler im Metrosystem**

Zusammenfassend kann das Gesetz als ein neuer Versuch beschrieben werden, die öffentlichen Verkehrssysteme und deren Zugangsbereiche von den Händlern zu befreien. Neben den Fahrzeugen und den dazugehörigen Bauwerken soll nun auch im direkten Umfeld dafür gesorgt werden, dass die informellen Händler nicht mehr die Ein- und Ausgänge der Systeme versperrern. Zusätzlich soll mit einer neuen Beschilderung für mehr Transparenz und Klarheit gesorgt werden.

Zur Umsetzung des neuen Gesetzes wurde Anfang August 2011 durch den Direktor der Verkehrssysteme in Mexiko-Stadt unter Einsatz von 500 Polizisten der Versuch gestartet, die 100 am stärksten frequentierten Ein- und Ausgänge der Metro von den informellen Straßenhändlern zu befreien. Begonnen wurde an den zentralen Stationen *Balderas, Isabel la Católica* und *Salto del Agua*, die inmitten des *Centro Histórico* liegen (vgl. o.V. mca a 2011: o.S.).

**6.3.4 Ley de establecimientos mercantiles del Distrito Federal**

Kurz umrissen werden soll in diesem Kontext das Gesetz zur Etablierung von Handelseinrichtungen des D. F. Dieses Gesetz hat zwar keinen direkten Bezug zum informellen Straßenhandel, bietet aber durchaus ein gewisses Potenzial, diesen aus städtischer Sicht positiv zu beeinflussen. Das im Januar 2011



Abb.25 Blick aus einer Metrostation

geänderte Gesetz schafft „un avance muy bueno en la cuestión de abrir un negocio o negocios familiares“ (Ayala 2011), es ist ein Fortschritt im Hinblick auf die Frage nach der Öffnung eines kleinen Geschäftes oder Familienbetriebes.

Der Artikel 37 bietet Haus- und Wohnungsbesitzern die Möglichkeit, auf maximal 20 Prozent der Wohnfläche ein Geschäft mit geringem Umfang<sup>31</sup> einzurichten. Explizit festgelegt ist der ausschließliche Betrieb durch Familienmitglieder, die vor Ort wohnen. Ausgeschlossen sind Dienstleistungen, die große Mengen Wasser verbrauchen (vgl. ÓDGDF b 2011: 25), wie die Wäsche von Autos, die auch auf der Straße angeboten wird. Erlaubt sind Tätigkeiten wie der Verkauf von elektronischen Artikeln, von Audio und Videoprodukten, von Lebensmitteln, die Produktion und der Verkauf von Brot und der Handel mit zubereiteten Nahrungsmitteln (vgl. ebenda: 24).

Durch die gesetzliche Vorgabe können somit kleine Geschäfte in selbstgenutztem Wohnraum eröffnet werden, die eine Möglichkeit der Beschäftigung bieten, die eine Alternative zum Aufbau von Ständen auf der Straße bieten kann. Eine Besonderheit des Gesetzes ist die Genehmigung des Betriebs kleiner Geschäfte auch in Gegenden, in denen laut der in 5.2 beschriebenen Bodennutzung beispielsweise lediglich eine Wohnnutzung zugelassen ist. Dies wird seitens der *delegación Coyoacán* als Potenzial gesehen, durch dass die Menschen eine weitere Möglichkeit der Beschäftigung bekommen, wodurch sich unter Umständen auch eine Verringerung der informellen Nutzung der *Vía Pública* ergeben kann (vgl. Interview Ayala

31 Geschäft mit geringem Umfang: Das Ley de Establecimientos Mercantiles del Distrito Federal unterscheidet zwischen drei verschiedenen Einflüssen geschäftlicher Tätigkeit. Geschäfte mit geringem Umfang umfassen handelnde Tätigkeiten in einem Geschäft, den Kauf und Verkauf von Gütern oder Dienstleistungen. Des Weiteren werden noch Tätigkeiten mit nachbarschaftlichem Umfang und solche mit einem übergeordneten Umfang unterschieden. Erstere umfassen Tätigkeiten die die direkte Umgebung aktiv beeinflussen, letztere haben Auswirkungen auf ein weiteres Gebiet.



Abb.26 Metrostation im barrio Tepito

2011). Die per Gesetz erlaubten Handelsgüter entsprechen den Produkten, die auch durch die Straßenhändler in Mexiko-Stadt verkauft werden, wie im nachfolgenden Kapitel beschrieben wird.

#### 6.4 Kategorisierung und Typisierung von Straßenhändlern

Nachdem in den vorrausgegangenen Abschnitten des Kapitels 6 bereits über verschiedene Straßenhändler gesprochen wurde, werden diese Händler nun genauer untersucht. Es gibt diverse Arten des Handels auf der Straße in Mexiko-Stadt. Nach Bromley (2000) ist der Straßenhandel:

„fixed, occasionally mobile, or almost continuously mobile and it can go on at any or all times of the day and night“ (Bromley, 2000: 2).

Vor allem die Art der Raumeignung der Straßenhändler und die Nutzungsdauer sind extrem unterschiedlich, einige Händler sind:

„fixed in one location, using a kiosk or a heavy stall which remains in the same location for months or even years and is locked up and left under the supervision of a watchman when not in use. Others use heavy mobile stalls which are pushed from a storehouse into the sales position at the beginning of the working day, and pushed back at the end. Still others are fixed in location, but simply lay their merchandise out on the ground or on a sheet of cloth or plastic. Truly mobile vendors may push stalls on wheels, carry their merchandise on their persons, or operate a stall off a cart, a tricycle, or a motor vehicle. Some mobile vendors sell to passers-by, some do door-to-door delivery, and still others hawk from building to building.“ (ebenda).

Im folgenden Kapitel werden verschiedene, in Mexiko-Stadt beobachtete Händlertypologien vorgestellt, wobei besonders auf deren Raumeignung eingegangen werden soll. Hierfür wird zunächst die Unterscheidung von Cross und Peña (2001) genutzt, die fünf grobe Kategorien unterschiedlicher Raumeignung bei Straßenhändlern aus der hohen Diversität der Händler ablesen, die die breite Masse der Händler widerspiegeln (vgl. Cross/Peña 2001: 21)<sup>32</sup>. Im Anschluss daran werden die vier Betriebstypen von Straßenhändlern vorgestellt, die Zettel (2003) unterscheidet<sup>33</sup>. Hierbei geht es primär um die Ausstattung der Straßenhändler (Zettel 2003: 41). Zur weiteren Verwendung werden diese durch die Großbuchstaben R für Raum und A für Ausstattung unterschieden. Nach der Schaffung eines Überblicks über die Produktvielfalt wird in einem nächsten Schritt ein Gesamtüberblick über die Typologisierung unter Rückbezug auf die zuvor untersuchten Teilaspekte gegeben.

Im Anschluss daran werden beispielhaft vierzehn Kurzportraits von Straßenhändlern aus Mexiko-Stadt vorgestellt, die im Zuge des Aufenthaltes vor Ort für kurze Interviews zur Verfügung standen.

#### 6.4.1 Die Straßenhändler: Kategorisierung nach Cross und Peña

Die fünf von Cross und Peña identifizierten Kategorien der Straßenhändler haben verschiedene Stellungen bezüglich der Regulierungen seitens des Staates und eignen sich den urbanen Raum auf verschieden Art und Weise an. Es wird jeweils kurz auf mögliche Konflikte hingewiesen, wobei diese vertiefend in Kapitel 6.7.2 behandelt werden. Die Kategorisierung von Cross und Peña wird mit eigenen Beobachtungen des Autors (nachfolgend eig. Beob.) ergänzt.

##### R 1 – Der unabhängige Nachbarschaftshändler

Diesen Händlertyp identifizieren Cross und Peña vor allem in randständigen Nachbarschaften. Lokal ansässige Personen betreiben beispielsweise Stände vor ihrem Wohnhaus, vor lokalen Geschäften oder Schulen und verkaufen Waren an Nachbarn oder Kunden anderer Einrichtungen die zufällig vorbeikommen. Diese Form des Straßenhandels ist nach Cross und Peña oftmals komplett unreguliert, solange die zuständigen städtischen Instanzen nicht in ihren Arbeitsbereich kommen (vgl. Cross/Peña 2001: 22). Diese Händler nutzen oftmals die gleichen Räume. Ihre Arbeitszeit hängt von dem Ort ihrer Tätigkeit ab und von den angebotenen Produkten. So können sie vor ihrem eigenen Haus den ganzen Tag, teilweise bis in die Nacht hinein stehen. Vor Schulen trifft man sie in der Regel zu Schulbeginn und Schulschluss an. Vor anderen Geschäften stehen sie in der Regel solange diese von Kunden besucht werden (eig. Beob., s. Abb. 27/72).



Abb.27 Beispiel für einen Nachbarschaftshändler

##### R 2 – Die Konzentration

Konzentrationen von Straßenhändlern findet man vor allem im Stadtzentrum und in anderen Gegenden, die bedingt durch ihr hohes Aufkommen von Passanten besonders als Marktstandorte geeignet sind, beispielsweise um die Eingänge von Metrostationen und an Knotenpunkten von Buslinien. Diese Konzentrationen können täglich oder wöchentlich auftreten. Diese in Konzentrationen auftretenden Händler, aus der Sicht von Cross und Peña seitens der Stadt fälschlicherweise als ambulante Händler bezeichnet, haben in der Regel einen fest abgesteckten Standort innerhalb des Marktes. Ihre Stände, meistens aus zusammengesteckten Metallrohren errichtet, können im Bedarfsfall abgebaut werden. Vor allem im *Centro Histórico* gibt es viele derartige Konzentrationen, deren Händler oft unverderbliche Produkte anbieten, beispielsweise um die Markthallen des *Mercado de la Merced* oder des *barrio Tepito* (siehe 6.7.3, vgl. Cross/Peña 2001: 22).

Die Stände der Händler belegen große Flächen, die während des Verkaufes nicht benutzt werden können. Da diese meist auf Wegen oder an Seitenstreifen von Straßen stehen, können hieraus Komplikationen und Nutzungskonflikte entstehen. So verengen oder versperren sie zum Teil Wege und Zugänge (eig. Beob., s. Abb. 28/29).

##### R 3 - Der *tianguis*

Diese Form des Straßenhandels bezeichnet einen besonderen Straßenmarkt, auf dem hauptsächlich Produkte wie frische Lebensmittel, aber auch andere Artikel angeboten werden. Die *tianguis* finden an spezifischen Orten in einem wechselnden Rhythmus statt, meist ein oder zweimal im Lauf der Woche. Die Straßenhändler des *tianguis* bilden in der Regel eine Gruppe, deren Kern jeden Wochentag in einer anderen Nachbarschaft arbeitet. Bedingt durch den sich wöchentlich wiederholenden Rhythmus trifft man die

32 Cross/Peña untersuchen Mexiko-Stadt, Anm. des Autors

33 Zettel untersucht den Straßenhandel in Brasilien, wobei die von ihm entworfenen Betriebstypen ebenfalls in Mexiko-Stadt vorzufinden sind, Anm. des Autors

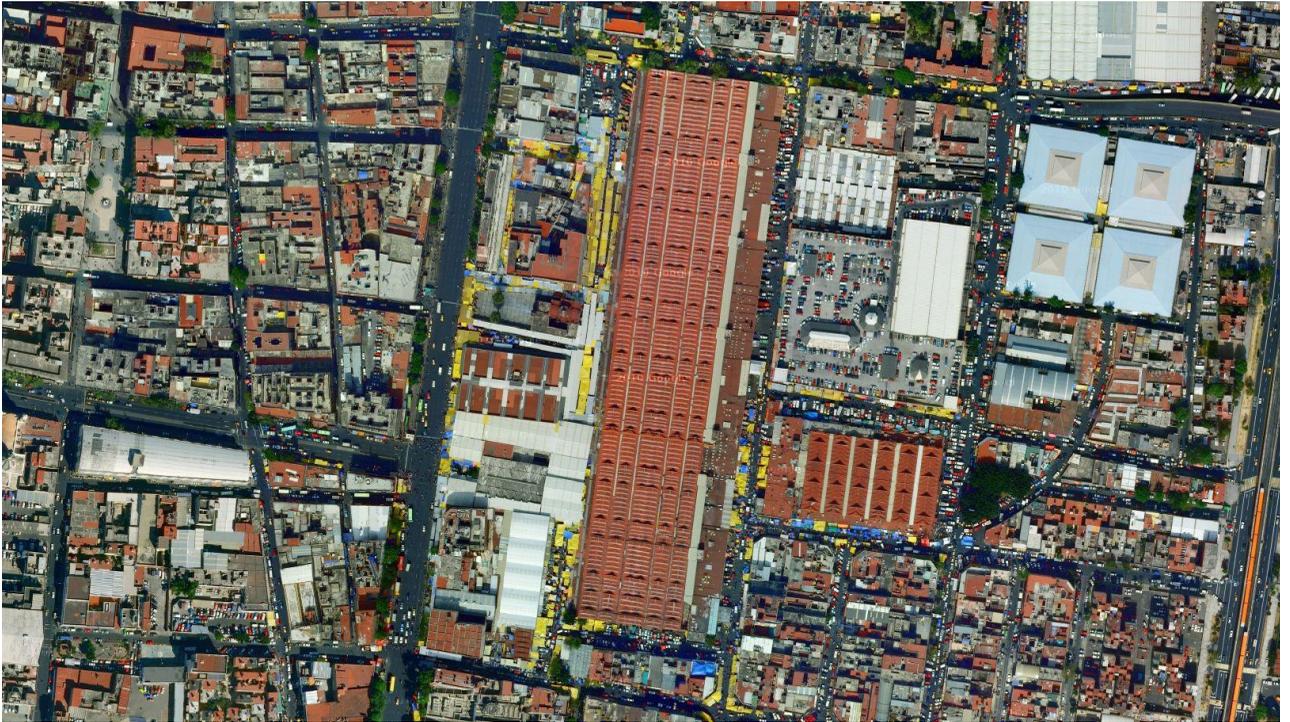


Abb.28 Händlerkonzentration um die Markthallen des Mercado de la Merced



Abb.29 Händlerkonzentration an einem Eingang zur Metro



Abb.30 Ein tianguis auf einer der Straßen der Stadt

Händler zu bestimmten Zeiten immer wieder an den gleichen Orten, meistens in Wohngebieten, an. Diese werden dann, je nach dem Zeitplan der Händler, vormittags oder nachmittags belegt (vgl. Cross/Peña 2001: 22).

Der *tianguis* ist eine historische Form des Straßenhandels, der durch die Stadtverwaltung akzeptiert wird (vgl. Cross 1998: 92). Für die *tianguis* werden teilweise Straßen gesperrt und sind somit für die Marktzeit nicht oder nur eingeschränkt nutzbar (eig. Beob.). Da die Märkte an einem Ort jedoch immer nur für Stunden existieren, sind die Beeinträchtigungen stark limitiert. Für die Händler ergibt sich

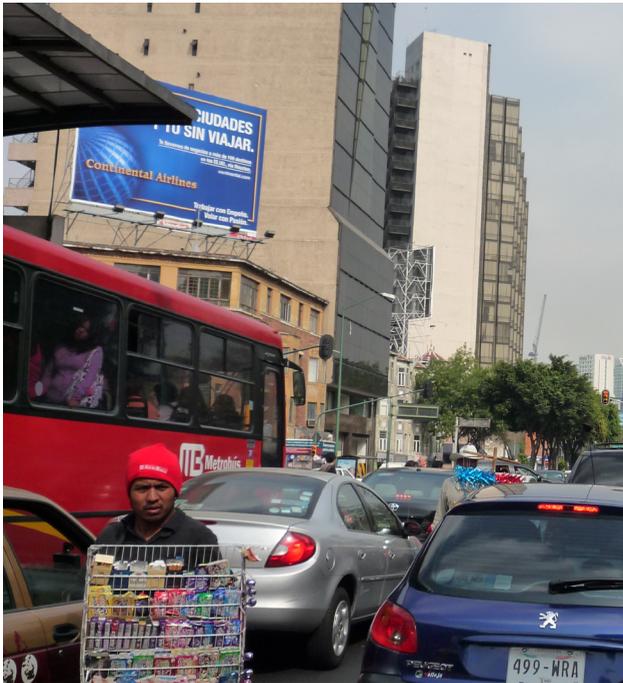
aus dieser Form der Betätigung der Vorteil, dass ihr Einzugsbereich umso größer wird, je öfter sie in der Woche an einem anderen Ort verkaufen (vgl. Cross 1998: 92f). Die Kategorie des *tianguis* unterliegt, wie in 6.3.1 festgestellt, ebenfalls einer Regelung durch das PDRC.

#### R 4 - Die toreros

Die *toreros*<sup>34</sup> nutzen ihre hohe Mobilität, um Regulierungen und Repressionen zu vermeiden. Sie arbeiten in Gegenden, in denen viel Verkehr herrscht, beispielsweise an Kreuzungen und Ampeln, wo sie ihre Produkte den vorbeifahrenden Autofahrern anbieten. Auch das Metro-System ist ihr Betätigungsfeld, in dem sie entweder in den Stationen tätig sind, oder aber von Wagen zu Wagen laufen, um ihre Produkte zu veräußern (vgl. Cross/Peña 2001: 22). Crossa beschreibt die *toreros* als die Nomaden von Mexiko-Stadt, da sie sich – nomadenähnlich – sehr selten für längere Zeit an einem Platz aufhalten und stattdessen durch die Stadt gehen (vgl. 2009: 56).

Die *toreros* auf den Straßen sind in der Regel recht leicht zu erkennen. Sie stehen an Kreuzungen oder an Straßen und verkaufen ihre Produkte aus Taschen oder vom Bauchladen. Sie belegen somit keine Flächen im Raum, da sie sich ständig bewegen. Die Händler in den U-Bahnlinien sind, sofern sie in den Bahnen selbst unterwegs sind, auf den Bahnsteigen kaum zu erkennen. Sie laufen durch die Waggons und versuchen, dort ihre Waren zu verkaufen, wobei sie, ähnlich wie die Händler auf den Straßen, lediglich Rucksäcke oder unscheinbare Bauchläden dabei haben. Die Händler sind vor allem während der Stoßzeiten in den Bahnen unterwegs, wodurch es auf Grund der starken Frequentierung des Metronetzes zu Konflikten kommen kann. Ein Teil der Passagiere scheint von dem nicht abbreißenden Strom der *toreros* genervt zu sein (eig. Beob.).

Abb.31 *toreros* auf den Straßen von Mexiko-Stadt



34 *torero*: das umgangssprachliche Wort *torear* ist etymologisch auf das Wort *toro* – den Stier – zurückzuführen. Der *torero* – also der Stierkämpfer – stand als Pate für den modernen *torero* in Mexiko-Stadt, dem durch die Art seiner Betätigung an spezifischen Orten nur wenige Sekunden bleiben, um seiner Tätigkeit nachzukommen (vgl. Crossa 2009:55).

#### R 5 – Öffentliche Markthallen und Plazas

Diese Kategorie umfasst die Händler, die in den von der Stadt errichteten Markthallen tätig sind. Diese Gebäude widerspiegeln die Versuche der Regierung, den kleinteiligen Straßenhandel zu formalisieren, die in Kapitel 6.2 beschrieben wurden. Diese Ansammlungen von ursprünglichen Straßenhändlern in einem großen Gebäude mit vielen kleinen Verkaufsständen (vgl. Cross/Peña 2001: 22).

Diese Händler nutzen den für sie seitens der Stadt vorgesehenen Raum, jedoch sind viele von ihnen nach der Umsiedlung in die Hallen auch wieder auf die Straßen zurückgekehrt. Gründe dafür, neben der bereits zuvor ausgeführten schlechten Planung und Lokalisierung einiger Markthallen und *plazas* (siehe 6.2) ist die Tatsache, dass die Händler viele Laufkunden verlieren, wodurch sich der Verkauf nicht mehr rechnet (vgl. Cross 1998: 215).

Cross stellte 1998 fest, dass eine eindeutige Unterscheidung zwischen den Straßenhändlern gemacht wurde. So identifizierte er „tolerierete“ Formen des Straßenhandels, unter welche die Kategorien **R 2**, **R 3** und **R 5** fielen. Keine Toleranz beobachtete er bei Händlern der Kategorie **R 1** und **R 4** (vgl. ebenda: 89ff). Nach dem Inkrafttreten des PDRC werden, mit Ausnahme jener im Metronetz, alle Händler gleich betrachtet.

Abb.32 Stände in einer typischen Markthalle in Mexiko-Stadt



### 6.4.2 Die Straßenhändler: Kategorisierung nach Zettel

Die vier von Zettel (2003) in Brasilien identifizierten Kategorien lassen sich auch auf den Straßen von Mexiko-Stadt wiederfinden. Zettel fokussiert sich bei seiner Untersuchung noch stärker auf die Unterschiede der Ausstattung der Händler. Nachfolgend werden die Kategorien von Zettel vorgestellt, wobei ebenfalls eigene Beobachtungen ergänzt werden.

#### A 1 - Der fliegende Händler

Zu den fliegenden Händlern zählt Zettel diejenigen, die neben ihrer gebündelten Handelsware oder im Falle von Dienstleistungen neben ihrer geringen Anzahl von Geräten und Werkzeugen über keine weitere Ausstattung verfügen, die nicht zwingend notwendig ist. Diese Ausstattung ist rein funktionell und ermöglicht keine weitergehenden Serviceleistungen. Die Händler haben keinen Schutz für sich oder ihre Waren (vgl. Zettel 2003: 58). Zu ihrer Ausstattung können Stangen und Bretter zählen, an denen die Ware aufgehängt oder aufgereiht wird oder auch Reinigungsutensilien wie Putzlappen, Schwämme, Flüssigkeiten und Cremes bei dem Angebot von Dienstleistungen (eig. Beob.). Die Händler sind auf Grund ihrer minimalen, auf das notwendigste reduzierten Ausstattung in der Lage, ihren Standort sofort und ohne Verzögerungen zu wechseln. Die Ware oder die Gerätschaften des Händlers oder Dienstleisters werden täglich mit nach Hause genommen (vgl. Zettel 2003: 58).

Abb.33 Ein fliegender Händler

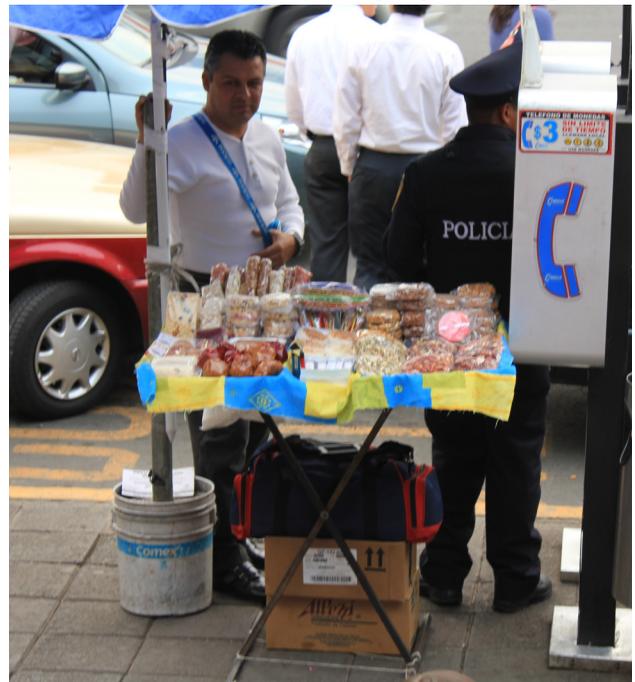


#### A 2 - Die geringe Ausstattung

Zu dieser Kategorie zählen ambulante Händler, die über eine Ausstattung verfügen, welche minimale Extras wie Taschen, Kisten und Rucksäcke zum Schutz der Ware inkludiert. Aber auch kleine, klappbare Tische oder Decken fallen in diese Kategorie. Diese minimale Zusatzausstattung bietet Schutz vor Witterung, dem Zugriff Dritter und auch vor Razzien. Der eventuelle Aufbau dauert nur Minuten und erfolgt täglich, im Falle des Standortwechsels während des Arbeitstages sogar mehrfach. Dieser Standortwechsel ist ohne großen Aufwand möglich. Die Händler nutzen auch die öffentlichen Verkehrsmittel um sich fortzubewegen (vgl. Zettel 2003: 59), aber auch, um dort ihre Waren zu verkaufen. Hierfür besitzen sie zum Teil Taschen und Rucksäcke mit eigens integrierten Lautsprechern und kleine, flache Displays, wenn sie Filme, Musikvideos oder Musik handeln (eig. Beob.).

Das Warenangebot der Straßenhändler ist nach Zettel auf etwa fünf bis 15 Produkte oder Utensilien beschränkt und ist vor allem durch die Transportkapazität der Händler limitiert. Die Vielfalt des Angebotes hängt allerdings auch mit der Kreativität und dem Finanzeinsatz des Händlers zusammen. Die Waren werden von den Händlern mit nach Hause genommen (vgl. Zettel 2003:59).

Abb.34 Stand eines Straßenhändlers mit geringer Ausstattung



### A 3 – Die mittlere Ausstattung

Diese Kategorie der Straßenhändler verfügen über Verkaufsstände, von denen sie Waren und Dienstleistungen anbieten. Die Verkaufsstände sind Aufbauten aus Tischen mit Holz- oder Metallgerüsten sowie beräderte Gefährte wie Zwei- und Dreiräder, Karren und Anhänger. Der Transport der Waren erfolgt in der Regel auf dem beräderten Gefährt oder durch Transport von Fahrzeugen, die extra dafür zur Verfügung stehen. Die Stände bieten Schutz für die Waren und zum Teil geringe Annehmlichkeiten für den Händler wie eine Sitzgelegenheit (vgl. Zettel 2003: 59). Des Weiteren gibt es, je nach Angebot, Kühl- oder Wärmefunktionen, die mittels Eisbrocken und Gasflaschen, aber auch mit Stromanschlüssen (siehe auch 6.7.2) oder kleinen Kohlegrills ermöglicht werden (eig. Beob.).

Der Transport von Waren und Standutensilien ist mit öffentlichen Verkehrsmitteln nicht möglich. Der Auf- und Abbau kann jeweils bis zu einer Stunde in Anspruch nehmen und täglich erfolgen. Die Waren und der Stand werden in der verkaufsfreien Zeit in der Nähe untergestellt oder müssen vom Händler nach Hause transportiert werden, wofür individuelle Transportmöglichkeiten von Nöten sein können (vgl. Zettel 2003: 59f). Der Standort wird nicht zwangsweise gewechselt, trotz der vorhandenen Flexibilität der Händler mit mittlerer Ausstattung stehen diese zu meist immer wieder an derselben Stelle.

Abb.35 Ein Straßenhändler mit mittlerer Ausstattung



### A 4 – Typ Kiosk

Der Ausstattungstyp Kiosk zeichnet sich durch feste Stände und Installationen aus, die stationär sind. Diese nähern sich dem formellen Pendant stark an. Diese baulich festen Konstruktionen bleiben stets an einer Stelle, ein Transport ist nur mit hohem Aufwand möglich, wodurch der tägliche Auf- und Abbau entfällt. Diese Stände sind verschließbar, weshalb auch ein regelmäßiger Transport von Ware nicht nötig ist und nur im akuten Bedarfsfall erforderlich wird. An Kiosken werden den Kunden auch Sonderleistungen geboten. Dies können Sitzplätze, elektrisches Licht, Beschattung (vgl. Zettel 2003: 60) aber auch Radio und sogar Fernseher sein. Neben den Zusatzleistungen für Kunden verfügen diese Stände zum Teil auch über Strom- und Wasseranschlüsse, ebenso wie die Händler der Kategorie A 3 (eig. Beob.).

Die angebotenen Produkte können sehr vielfältig sein, jedoch ist diese Vielfalt nicht vorrangig. Händler können sich stark spezialisieren, der Übergang dieses Ausstattungstypus ist vom informellen zum formellen Geschäft fließend (vgl. Zettel 2003: 60).

Die von Zettel unternommene Einteilung in vier Betriebstypen geht zwar auch auf deren Mobilität ein, allerdings bedeutet dies nicht, dass die unterschiedlichen Mobilitätsbegriffe „fliegend“, „ambulant“ und „fest“ mit dem tatsächlichen Maß der Mobilität der Händler korrelieren. Mobilität ist hierbei eine Form der Vermarktung (vgl. ebenda: 89). Mobilität für Händler bedeutet demnach nicht zwangsläufig, dass von dieser Möglichkeit der Vermarktung auch beständig Gebrauch gemacht wird. Auf das Thema der Mobilität wird im Verlauf des Kapitels 6 noch weiter eingegangen.

Abb.36 Mehrere Händler der Ausstattungskategorie Kiosk



### 6.4.3 Überblick Produkte und Dienstleistungen

An dieser Stelle soll ein Überblick zur Waren- und Produktvielfalt des informellen Straßenhandels in Mexiko-Stadt gegeben werden. Hierbei werden zunächst einmal Produktgruppen und exemplarische Produkte unterschieden.

Aus Tabelle 6 geht hervor, dass die im informellen Straßenhandel angebotene Produktpalette sehr umfangreich ist. Dies stellt auch Bromley (2000) fest, er macht eine große Produktbandbreite beim informellen Straßenhandel aus:

**„cooked foods, groceries and hardware through to clothing and electrical appliances. Shoe-shining, hair-cutting, document typing and the repair of shoes, clothes, bicycles, motorcycles and cars“** (Bromley 2000: 3).

Die Gruppe der Süßwaren- und Genussmittelhändler bilden in ganz Lateinamerika eine sehr große Gruppe unter den Straßenhändlern (vgl. Zettel 2003: 67), so auch in Mexiko-Stadt. Der Verkauf von verarbeiteten Speisen und Produkten aus Garküchen ist ebenfalls sehr verbreitet. Hier findet sich eine große Bandbreite mexikanischer, regionaler Spezialitäten wieder, aber auch international bekannte Produkte wie Hot Dogs, Pizza oder Hamburger werden verkauft.

Verbreitet ist auch der Verkauf von Gebrauchsgegenständen. Vor allem Unterhaltungsartikel wie Konsolenspiele, CDs, DVDs und BDs werden neben Mobilfunkartikeln veräußert. Dass viele dieser Produkte Raubkopien sind, hindert die Händler nicht daran, diese offen auf den Straßen zu präsentieren (die Thematik der illegal angefertigten Raubkopien wird unter Rücksichtnahme auf die Unterscheidung zwischen legalen und illegalen informellen

Tätigkeiten in 4.2 in Kapitel 6.6 vertiefend betrachtet). Produkte wie Fanartikel werden vor allem an Orten wie Stadien verkauft.

Die Dienstleistungen „Unterhaltung“, „Schuhputzer“ sowie „Fahrzeugpflege“ sind ebenfalls sehr gängig. Diese findet man vor allem an Kreuzungen, in Parkhäusern und in allen Straßen vor, in denen an der Seite geparkt werden darf. Vor allem die Fahrzeugpflege bringt in Seitenstraßen noch eine „Sicherheits- und Park-Serviceleistung“ mit sich. Die Händler dieser Dienstleistung blockieren freie Parkplätze, die dem Kunden gegen ein Entgelt (nach der Inanspruchnahme) inklusive der Überwachung des Fahrzeugs zur Verfügung gestellt werden. Des Weiteren wird dem Kunden der Ein- und Ausparkvorgang durch Freihalten der Fahrbahn und Weisungen erleichtert (eig. Beob.).

Produktgruppen	Produktuntergruppe	Produkte
Nahrungsmittel	Landwirtschaftliche Produkte Früchte und Gemüse Fleisch und Fisch	Obst und Gemüse, Kräuter, Hülsenfrüchte, Eier, Fisch und Meeresfrüchte, Geflügel-, Rind und Schweinefleisch, Blumen
	Süßwaren, Näschereien und Genussartikel	Bonbons, Lutscher, Kaugummi, Schokoladen, Kekse, Chips, Backwaren, Zuckerwatte, Eis, Softdrinks, Popcorn, Zigaretten
	Verarbeitete Speisen und Garküchen	Tortillas und andere Maisprodukte, Suppen, gebratene, gekochte und frittierte Speisen, Salate und Fruchtbecher, Säfte, regionale Spezialitäten
Gebrauchsgegenstände	Haushaltswaren Textilien Luxusartikel	Bekleidung, Schuhe, Tücher, Spielzeug, Kosmetik, Haushaltsgeräte, Mobilfunkartikel und Zubehör, Konsolenspiele, CDs, DVDs und BDs (auch Raubkopien), Batterien, Feuerzeuge, Elektrogeräte und Zubehör wie Radios, Fernseher, Wiedergabegeräte, Fanartikel, Lederwaren
	Zeitungen, Bücher und Zeitschriften	Tageszeitungen, Bücher, Gewinnspiele, Magazine
	Kunstartikel	Kunsthandwerk, Bilder, Skulpturen und Schmuck
Dienstleistungen	Unterhaltung	Clowns, Feuerschlucker, Jongleure
	Schuhputzer	Schuhreinigung und -pflege
	Fahrzeugpflege	Autowäsche und -politur (Parkplatz/Parkhaus), Scheibenreinigung (Ampel)
	andere Dienstleistungen	Scherenschleifen, Schlüsseldienst, Schuster, Sofortbildfotographie, Handwerksleistungen

**Tab.6 Unterscheidung der Straßenhändler nach Produktgruppen. Die Auflistung stellt die vor Ort am verbreitetsten Produkte vor, ist aber keinesfalls abschließend**

Die angebotenen Nahrungsmittel sind sehr vielfältig. Bedingt durch die natürlichen Voraussetzungen ist das Angebot an landwirtschaftlichen Produkten in Mexiko sehr reichhaltig. Viele Obst- und Gemüsesorten werden täglich nach Mexiko-Stadt gebracht.



Abb.37 Öffentlicher Handel mit kopierten CDs, DVDs und BDs



Abb.38 Eine von vielen Garküchen auf der Straße

Abb.39 Unterhaltung auf den Straßen von Mexiko-Stadt



#### 6.4.4 Gesamtüberblick und Typologisierung

Nachdem zuvor die Kategorisierungen von Cross/Peña sowie Zettel mit ihren Eigenarten vorgestellt, verschiedene Raumeignungen identifiziert und Produktgruppen erläutert wurden, werden diese nachfolgend zusammengeführt. Hierbei wird noch eine Kategorie zu denen von Cross und Peña identifizierten hinzugefügt, die nachfolgend kurz erläutert wird.

#### Kategorie R 6 – die temporäre Konzentration

Im Gegensatz zur Konzentration ist diese Kategorie nur für einen kurzen Zeitraum an spezifischen Orten aufzufinden. Dies sind Sport- und Versammlungsstätten, an denen beispielsweise Fußballspiele, *Lucha Libre*<sup>35</sup>- Kämpfe, Konzerte oder auch Stierkämpfe stattfinden. Diese Orte werden in der Regel etwas länger als für die Dauer der Veranstaltung durch die Straßenhändler angeeignet. Der Verkauf findet vor Veranstaltungsbeginn und nach der Veranstaltung statt. Die Straßenhändler eignen sich demnach jene Orte temporär an, an denen für eine bestimmte Dauer ein hoher Publikumsverkehr zu erwarten ist, wie in den Abbildungen 40 bis 43 zu erkennen ist.

Die von Zettel identifizierte Ausstattungskategorie Kiosk (A 4) wird um jene ehemaligen Straßenhändler erweitert, die in den öffentlichen Markthallen und *plazas* arbeiten. Dort können sie ihre Produkte in ihren Parzellen in der Regel einschließen, wodurch ein Auf- und Abbau entfällt. Des Weiteren sind eventuell vorhandene Strom- und Wasseranschlüsse Teil der Infrastruktur. Durch diese Ergänzung wird der zuvor festgestellte fließende Übergang zwischen informell und formell bei dieser Verkaufsform deutlich.

Aus Tabelle 7 gehen die verschiedenen Straßenhändlertypologien hervor. Die ergänzte Kategorisierung von Cross und Peña wurde genutzt, um dieser die erweiterten Ausstattungskategorien von Zettel unterzuordnen. Die unterschiedlichen Ausstattungskategorien wurden in einem nächsten Schritt durch die vor Ort von den jeweiligen Händlertypen verkauften Produkte erweitert. In einem letzten Schritt wurden die unterschiedlichen Arten der Raumeignung und die angeeigneten Raumtypen der Händler ergänzt. So ist ein Überblick entstanden, welche Händlertypen welche Produkte an welchen Orten verkaufen und ob Räume sich temporär oder dauerhaft angeeignet werden, wobei die temporäre Aneignung noch nach regelmäßig und unregelmäßig und zeitlich offen oder befristet unterschieden wird.

Auffällig ist, dass viele Händlertypen den Raum temporär nutzen. Allerdings können lediglich bei den Raumkategorien R 3 – *tianguis* und R 6 – die temporäre Konzentration genauere Angaben über die zeitliche Nutzungsdauer gemacht werden. Zwar sind bei R 1 – den unabhängigen

35 *Lucha Libre*-Kämpfe: die beliebte, mexikanische Variante des Wrestling

Raumkategorien*	Ausstattungskategorien**	Produkte***	Raumaneignung
<b>R 1 - Der unabhängige Nachbarschaftshändler</b>	<b>A 2 - Die geringe Ausstattung</b>	<b>Dienstleistungen:</b> Fahrzeupflege, andere Dienstleistungen	<b>temporär:</b> Straße und Fußweg in Nebenlage
	<b>A 3 - Die mittlere Ausstattung</b>	<b>Süßwaren, Näschereien und Genussartikel; Verarbeitete Speisen und Garküchen:</b> komplettes Programm	<b>dauerhaft oder temporär:</b> Straße und Fußweg in Nebenlage (Gestelle werden in der Nachbarschaft oft stehengelassen)
<b>R 2 - Die Konzentration</b>	<b>A 2 - Die geringe Ausstattung</b>	<b>Süßwaren, Näschereien und Genussartikel:</b> Kaugummies, Kekse, Chips, Backwaren, Zigaretten <b>Zeitungen, Bücher und Zeitschriften</b> Bücher, Magazine <b>Textilien und Luxusartikel:</b> Bekleidung, Spielzeuge, Kosmetik, Mobilfunkartikel und Zubehör, Bücher, Konsolenspiele, CDs, DVDs, BDs	<b>temporär:</b> Straße, Fußweg, Kreuzung, Ein- und Ausgänge
	<b>A 3 - Die mittlere Ausstattung</b>	<b>Süßwaren, Näschereien und Genussartikel:</b> komplettes Programm <b>Verarbeitete Speisen und Garküchen:</b> komplettes Programm <b>Textilien und Luxusartikel:</b> Bekleidung, Spielzeuge, Kosmetik, Mobilfunkartikel und Zubehör, Bücher, Konsolenspiele, CDs, DVDs, BDs <b>Kunstartikel:</b> komplettes Programm	<b>dauerhaft oder temporär:</b> Straße, Fußweg, Kreuzung, Ein- und Ausgänge
	<b>A 4 - Typ Kiosk</b>	<b>Süßwaren, Näschereien und Genussartikel:</b> komplettes Programm <b>Verarbeitete Speisen und Garküchen:</b> komplettes Programm	<b>dauerhaft:</b> Fußweg, Kreuzung, Ein- und Ausgänge
<b>R 3 - Der tianguis</b>	<b>A 2 - Die geringe Ausstattung</b>	<b>Landwirtschaftliche Produkte</b> Blumen <b>Verarbeitete Speisen und Garküchen:</b> Tortillas und andere Maisprodukte, regionale Spezialitäten <b>Zeitungen und Zeitschriften:</b> Gewinnspiele <b>andere Dienstleistungen:</b> Scherenschleifen	<b>temporär regelmäßig wiederkehrend und zeitlich präzise begrenzt:</b> Straße und Fußweg
	<b>A 3 - Die mittlere Ausstattung</b>	<b>Landwirtschaftliche Produkte; Früchte und Gemüse; Fleisch und Fisch:</b> komplettes Programm <b>Verarbeitete Speisen und Garküchen:</b> komplettes Programm <b>Haushaltswaren; Textilien und Luxusartikel:</b> Bekleidung, Spielzeuge, Kosmetik, Mobilfunkartikel und Zubehör, CDs, DVDs, Batterien, Feuerzeuge, Lederwaren <b>andere Dienstleistungen:</b> Scherenschleifen	<b>temporär regelmäßig wiederkehrend und zeitlich präzise begrenzt:</b> Straße und Fußweg
<b>R 4 - Die toreros</b>	<b>A 1 - Der fliegende Händler</b>	<b>Süßwaren, Näschereien und Genussartikel:</b> Kaugummies, Lutscher, Bonbons, Kekse <b>Haushaltswaren und Luxusartikel:</b> Batterien, Feuerzeuge, Mobilfunk-Guthaben <b>Zeitungen und Zeitschriften:</b> Gewinnspiele <b>Unterhaltung; Fahrzeugpflege:</b> Clowns, Feuerschlucker und Jongleure, Scheibenreinigung	<b>temporär:</b> Straße, Fußweg, Kreuzung, Ein- und Ausgänge, Metrosysteme (teilweise dauerhaft den Ort wechselnd)
	<b>A 2 - Die geringe Ausstattung</b>	<b>Süßwaren, Näschereien und Genussartikel:</b> Bonbons, Lutscher, Kaugummis, Schokoladen, Kekse, Zuckerwatte <b>Textilien und Luxusartikel:</b> Bekleidung, Spielzeuge, Kosmetik, CDs, DVDs <b>Zeitungen, Bücher und Zeitschriften:</b> Tageszeitungen und Magazine, Gewinnspiele <b>Unterhaltung; Fahrzeugpflege:</b> Clowns, Feuerschlucker und Jongleure, Scheibenreinigung	<b>temporär:</b> Straße, Fußweg, Kreuzung, Ein- und Ausgänge, Metrosysteme (teilweise dauerhaft den Ort wechselnd)

Tab.7 Tabelle der Typologisierung der Straßenhändler (Teil1). Verknüpft werden die Kategorisierung nach Cross und Peña (\*) aus 6.4.1 sowie die Kategorie R 6 aus 6.4.4, die Kategorisierung von Zettel (\*\*) aus 6.4.2, die Produkte (\*\*\*) aus 6.4.3 und vor Ort beobachtete Arten der Raumaneignung

Raumkategorien*	Ausstattungskategorien**	Produkte***	Raumaneignung
R 5 - öffentliche Markthallen und <i>plazas</i>	A 4 - Typ Kiosk	Landwirtschaftliche Produkte; Früchte und Gemüse; Fleisch und Fisch: komplettes Programm Süßwaren, Näschereien und Genussartikel: komplettes Programm Verarbeitete Speisen und Garküchen: komplettes Programm Haushaltswaren, Textilien und Luxusartikel: komplettes Programm Zeitungen und Zeitschriften: komplettes Programm Kunstartikel: komplettes Programm andere Dienstleistungen: komplettes Programm	dauerhaft
R 6 - die temporäre Konzentration	A 2 -Die geringe Ausstattung	Süßwaren, Näschereien und Genussartikel: komplettes Programm Verarbeitete Speisen und Garküchen: komplettes Programm Luxusartikel: Spielzeuge, CDs, DVDs, Fanartikel	temporär unregelmäßig wiederkehrend und zeitlich präzise begrenzt: Straße und Fußweg

Tab.7. Tabelle der Typologisierung der Straßenhändler (Teil 2). Verknüpft werden die Kategorisierung nach Cross und Peña (\*) aus 6.4.1 sowie die Kategorie R 6 aus 6.4.4, die Kategorisierung von Zettel (\*\*) aus 6.4.2, die Produkte (\*\*\*) aus 6.4.3 und vor Ort beobachtete Arten der Raumaneignung



Abb.40 und Abb.41 Beispiel temporärer Konzentrationen von Straßenhändlern am Fußballstadion von Cruz Azul





Abb.42 und Abb. 43 Temporär unterschiedliche Nutzungen desselben Bereiches der *Vía Pública*, oben ein *tianguis*, unten eine Konzentration von Straßenhändlern wegen eines Fußballspiels



Nachbarschaftshändlern zumindest bei Schulen oder ähnlichen Einrichtungen logische Schlussfolgerungen möglich, nämlich jene, dass der Handel dort nur zu rentablen Zeiten, sprich vor Beginn und nach Ende der Schul-/Kindergartenzeit, betrieben wird, aber ansonsten können keine allgemeingültigen Aussagen gemacht werden. Die Thematik der Raumeignung wird in Kapitel 6.5 noch genauer untersucht, wobei dort vor allem auf die möglichen Konflikte eingegangen wird.

#### 6.4.5 Steckbriefe informeller Straßenhändler

Nachfolgend werden 14 informelle Straßenhändler aus Mexiko-Stadt vorgestellt, die bereit waren, einige Fragen bezüglich ihrer Betätigung zu beantworten. Die Fragen (komplette Übersicht siehe Anhang) befassten sich mit der Beschäftigungshistorie des Interviewpartners, wie dieser zum Straßenhandel gekommen ist, welche Betätigung er

vorher hatte, wie er den Handel betreibt. Des Weiteren wurden Themen wie Konflikte, das Verhältnis zur Regierung, Organisation der Händler, Hygiene und Müllentsorgung aufgegriffen.

Die vorgestellten Händler werden unter Rückbezug auf die zuvor gemachte Kategorisierung zugeordnet, ihre Produkte erläutert und ihr Standort beschrieben. Auch wenn die vorgestellten Händler bedingt durch ihre geringe Zahl keinesfalls ein repräsentatives Abbild des informellen Straßenhandels von Mexiko-Stadt darstellen, kann dennoch ein kleiner Einblick in diese Tätigkeit gewonnen werden. Zum Abschluss werden die wichtigsten Ergebnisse zusammengefasst.

**Name:** Antonia Margarita  
**Alter:** 47 Jahre  
**Standtyp:** R 2 / A 3  
**Produkte:** Süßwaren, Näschereien und Genussartikel  
**Straßenhandel seit:** 6 Jahren



	MO	DI	MI	DO	FR	SA	SO
WOCHENSTUNDEN HÄNDLER	10	20	30	40	50	60	70
Ø ARBEITSZEIT MEXIKO 2010							



Abb. 44

Antonia ist seit insgesamt sechs Jahren als Straßenhändlerin tätig, seit vier Jahren am derzeitigen Ort. Zuvor arbeitete sie seit ihrem 13. Lebensjahr als Haushälterin. Aus ihrer Familien ist auch ihr Sohn auf der Straße tätig, der seine Mutter an den dortigen Handel herangeführt hat. Antonia betätigt sich als Straßenhändlerin, da sie, bedingt durch ihre drei jungen Töchter sowie ihr Alter, nicht in der Lage ist, einen anderen Job zu finden, der ihr die Flexibilität bietet, die sie benötigt. Zuvor hatte sie drei andere Beschäftigungen, bei denen sie entlassen wurde, weil sie ihre Kinder zur Schule bringen musste. Ihren Stand mietet Antonia von einem Patrón, der ihr bei der Arbeitszeiteinteilung freie Hand lässt. So ist sie flexibel, kann über sich selbst bestimmen und bei Bedarf kurz wichtige Dinge erledigen. Auch können ihre Kinder nach der Schule mit ihr am Stand stehen.

Antonia betrachtet ihre Tätigkeit am Stand pragmatisch, auf die Frage, ob ihr der derzeitige Standort gefalle, antwortete sie: „Der Stand ist hier, du willst ihn oder du willst ihn nicht, du nimmst ihn oder du nimmst ihn nicht; wenn nein, nimmt ihn jemand anders.“ Grundsätzlich ist sie allerdings zufrieden, da die Schule und ihre Wohnung in der Nähe sind. Bei Bedarf springt ihr Sohn ein, um seine Schwestern von der Schule abzuholen, wenn Antonia verhindert ist.

Befragt auf Konflikte zwischen den formellen Händlern und informellen Händlern äußert Antonia, dass sie Mitglied in einer Händlerorganisation sei, die sie bewache und beschütze. Ihr Einkommen beträgt 600 Pesos die Woche. Zusammen mit dem Einkommen ihres Ehemannes und der Hilfe ihrer Kinder ist es ausreichend, um die Familie zu ernähren.

Antonia hätte gerne eine formelle Arbeit, bei einem Angebot mit besserem Verdienst würde sie dieses annehmen. Aus ihrer Sicht sei es schwierig, eine solche Arbeit zu finden, da die wirtschaftliche Situation sehr schlecht sei. Ihren Stand und die Ware muss sie jeden Tag von ihrer Wohnung zum Verkaufsort bringen und zurück, bei einem Weg von einer halben Stunde ist sie so mindestens eine Stunde pro Tag unterwegs.

Für die Zukunft wünscht sich Antonia für ihre Arbeit einen festen Stand, der wenig Aufwand zur Herrichtung für den Verkauf benötigt. Auch wünscht sie sich ein eigenes kleines Geschäft.

**Name:** Artemio Fuentes Garcia  
**Alter:** 49 Jahre  
**Standtyp:** R 2 / A 4  
**Produkte:** Verarbeitete Speisen:  
 Fruchtsäfte  
**Straßenhandel seit:** 25 Jahren



	MO	DI	MI	DO	FR	SA	SO			
WOCHENSTUNDEN HÄNDLER	10	20	30	40	50	60	70	80	90	100
Ø ARBEITSZEIT MEXIKO 2010										



Abb.45

Artemio ist seit über 25 Jahren als Straßenhändler tätig. Zuvor studierte er, konnte sein Studium jedoch nicht abschließen, da ihm das nötige Geld fehlte. Nach dem Erdbeben 1985 suchte er sich einen neuen Verkaufsplatz, den er bis heute behalten hat. Aus seiner Familie arbeiten auch seine Geschwister als Straßenhändler.

Der Straßenhandel war zu Beginn seiner Händlertätigkeit eine Option, um zu überleben. Artemio meint, dass nur der Wille und harte Arbeit einen Erfolg als Straßenhändler mit sich bringen. Obwohl ihm die Arbeit eigentlich gefällt, sieht er Vor- und Nachteile in ihr. Die Tätigkeit könne die Menschen versklaven, da oftmals den ganzen Tag viele Personen vorbeigingen, aber keiner anhalte. Die Kälte, der Regen, die Feuchtigkeit und fehlende Wärme würden die Arbeit noch schwieriger machen. Als er sich nach einem Ort zum Verkaufen umgeschaut hat, war für ihn ausschlaggebend, dass der Ort sich zum Verkaufen eignet. Der Anfang war schwer, die potenziellen Kunden mussten ihn als Händler erst akkreditieren. Mit der Zeit wuchs sein Kundenstamm, so dass sich der Erfolg einstellte. Artemio hatte im Zuge der Wirtschaftskrise der letzten Jahre überlegt, seinen Stand zu schließen, entschied sich jedoch, die aktuelle Krise zu überstehen.

Angesprochen auf einen Ortswechsel stellt er fest, dass dies nicht einfach sei, da es, wohin man auch gehe, es schon alles gebe: Sandwiches, Säfte, der Markt sei gesättigt. Es gebe keine freien Plätze mehr, weshalb er zufrieden ist. Der Wettbewerb um die Plätze ist aus seiner Sicht sehr stark. Ändern würde er den Verkaufsort gerne, da er an seinem Platz nur von Montags bis Freitag verkaufen kann. Und an manchen Tagen bleiben viele Früchte übrig: „[...] wie heute, ich muss die Erdbeeren aufbrauchen und habe es nicht geschafft, genau wie die ganze Papaya.“ Die übriggebliebenen Früchte friert Artemio ein, um sie in der nächsten Woche zu verbrauchen.

Artemio sieht keine Konflikte in der Raumnutzung, so lange er alles sauber hält, fegt und keinen Müll liegen lässt. Dies hält er auch im Sinne der Gemeinschaft für angemessen. Probleme gab es 1997, als sein Stand von der delegación ohne Angabe von Gründen geschlossen wurde. Zwei Jahre lang musste er anderweitig arbeiten, bis er seinen Stand wieder betreiben konnte. Das derzeitige Verhältnis zu den Regierungsinstitutionen bezeichnet er als gut.

Sein Stand ist genehmigt, Artemio ist ein Führer in einer Händlerorganisation, in der er seit etwa zwanzig Jahren Mitglied ist. Die Organisation kümmert sich um die jährliche Genehmigung der Verkaufsflächen. Sein Einkommen ist variabel, mal verdient er 1.000 Pesos die Woche, mal nur 700 oder 800 Pesos. Dies liegt an den variierenden Obstpreisen. Preissteigerungen kann er nicht umlegen, er muss die Preise für seine Säfte konstant halten, wodurch die Mehrkosten von seinem Gewinn abgehen. Artemio würde gerne einer formellen Arbeit nachgehen, aber die Mietkosten für das favorisierte Lokal seien so hoch, dass man letztendlich nur für die Miete arbeite.

Das benötigte Wasser entnimmt Artemio aus dem öffentlichen Netz, mittels des angeschlossenen Messgerätes wird bestimmt, wie viel er dafür zu zahlen hat. Seinen Müll trennt Artemio und übergibt ihn an die vorbeifahrenden Müllwagen. Hygienevorschriften hält Artemio ein, indem er alles mit Hilfe von Reinigungsmitteln sauber hält. Die Früchte schält und wäscht er vor Ort. Für den Weg zur Arbeit benötigt er etwa eine Stunde.

Für die Zukunft wünscht sich Artemio, dass die Benzinkosten nicht weiter steigen, da ansonsten die Transport- und Fahrkosten zu teuer werden.

**Name:** Ivan Castro Meza  
**Alter:** 36 Jahre  
**Standtyp:** R 2 / A 2  
**Produkte:** Textilien: Sportschuhe  
**Straßenhandel seit:** 30 Jahren



	MO	DI	MI	DO	FR	SA	SO
WOCHENSTUNDEN HÄNDLER	10	20	30	40	50	60	70
Ø ARBEITSZEIT MEXIKO 2010							



Ivan steht als Händler vor einem Ausgang des stark von Sportlern frequentierten Parks *Viveros de Coyoacán* und verkauft Sportschuhe, die er auf einer Plane ausgebreitet hat.

Ivan arbeitet auf der Straße weil er keine andere Tätigkeit erlernt hat. Er hat sich nie überlegt, eine andere Betätigung aufzunehmen. Den jetzigen Arbeitsplatz hat Ivan wegen des Ortes gewählt, weil es dort viele Läufer gibt, die potenzielle Kunden für ihn darstellen. Zuvor verkaufte er auch schon Sportschuhe, aber ebenso Säfte und Smoothies.

Seinen Beschäftigungsort wechselt Ivan des Öfteren, neben dem Eingang zum Park verkauft er auch noch bei Sportveranstaltungen wie Marathons, Distanzläufen oder anderen. Er möchte den Ort aber nicht dauerhaft ändern. Mit Sportschuhen handelt er seit mittlerweile zehn Jahren.

Befragt nach Konflikten zwischen formellen und informellen Händlern antwortet er, dass er welche sehe, weshalb er beispielsweise kein Händler auf dem tianguis sein möchte (Ivan betrachtet den tianguis als formellen Handel, Anm. d. Autors). Dort herrsche eine große Eifersucht zwischen den Händlern, die er als ein Problem sehe. Dort werde auch immer über den in Anspruch genommenen Raum diskutiert. Grundsätzlich entstehen Probleme durch die Lautstärke die von den Musikhändlern ausgeht, den Müll, der bei jenen Händlern entsteht, die zubereitete Speisen verkaufen.

Als Nachteil seiner Arbeit betrachtet er die wirtschaftliche Situation. Wenn diese schlecht ist, kaufen die Leute nichts. Sofern die Leute Geld haben, besonders alle zwei Wochen nach der Lohnzahlung, kann er gut verkaufen. Des Weiteren schränken Grippewellen sein Geschäft ein.

Ivan sagt, dass er keine Probleme durch die Nutzung der *Vía Pública* sehe, so lange man als Händler seine Papiere beisammen habe und eine Genehmigung besitze. Nur Kriminalität sei ein weiteres Problem, manche Leute würden als potenzielle Kunden auf auftauchen, wollen aber nur gucken, ob sie ihn bestehlen können.

Von der Regierung werden die Straßenhändler oft kritisiert. Das Problem liegt aus seiner Sicht in den Chancen der Beschäftigung und der Bildung. Wenn sich diese nicht verbessern, würden der Straßenhandel und die informelle Ökonomie weiter bestehen. Ivan zieht den Straßenhandel, die informelle Ökonomie, dem Handel mit Drogen vor, wie ihn viele jüngere Menschen betreiben. Von der Regierung erhält Ivan keine Unterstützung. Er ist ein registriertes Mitglied des PDRC. Angesprochen auf eine Mitgliedschaft in einer Händlerorganisation erzählt er, dass er freier Händler sei und noch nie in einer Organisation gewesen sei.

Ivans Einkommen ist gut, gefragt nach seinem eventuellen Wunsch in der formellen Wirtschaft sein Auskommen zu erwirtschaften, antwortet er nach kurzem Nachdenken, dass er vielleicht gerne ein Geschäft hätte. Allerdings bevorzugt er seinen Standort, denn wenn die Leute nicht heute kauften, kämen sie morgen. Er wohnt etwa 25 Minuten von seinem Verkaufsort am Park entfernt.

Für die Zukunft wünscht sich Ivan, dass die Leute weiterhin Sport treiben und dass alles so bleibt, wie es ist, da er keine Probleme habe.

**Name:** Francisco Castro Meza  
**Alter:** 40 Jahre  
**Standtyp:** R 2 / A 3  
**Produkte:** Textilien: Sportschuhe und Bekleidung  
**Straßenhandel seit:** 33 Jahren



	MO	DI	MI	DO	FR	SA	SO
WOCHENSTUNDEN HÄNDLER	10	20	30	40	50	60	70
Ø ARBEITSZEIT MEXIKO 2010							



Abb.47

Francisco verkauft unter einem Kunststoffpavillon Sportschuhe und Sportartikel an einem Ausgang von *Viveros de Coyoacán*.

Francisco hatte viele verschiedene Dinge probiert, sich als Schuhputzer oder Autowäscher versucht, bevor er vor zwölf Jahren anfang, Laufschuhe und andere Sportartikel zu verkaufen. Seine gesamte Familie ist mit dem Handel verbunden (siehe Ivan Castro Meza<sup>36</sup>). Er ist Straßenhändler, weil diese Tätigkeit ihm mehr Vorteile verschafft als jeder andere Job.

Seinen Standort hat er sich über die Zeit gesucht. Am Anfang hat er viele Standorte probiert, um sich im Endeffekt für die besten Standorte zu entscheiden. Das wichtigste für eine erfolgreiche Tätigkeit ist die Produkte am passenden Ort zu verkaufen. Teure Schuhe in einer Gegend zu verkaufen, in der die Leute wenig Geld haben, ist aus seiner Sicht ebenso wenig erfolgversprechend wie Sportbekleidung vor einem Restaurant verkaufen zu wollen.

Angesprochen auf mögliche Konflikte zwischen formellen und den informellen Händlern äußert er, keine zu sehen. Vorteile seiner Arbeit sind die Flexibilität, die Selbstbestimmung über die Arbeitszeit. Nachteile sind die Gefahr, kriminellen Übergriffen ausgesetzt zu werden, die unsichere Zukunft, das Risiko der Arbeitsunfähigkeit ohne Versicherung und Vorsorge sowie die ständige Anfälligkeit in Bezug auf politische Auseinandersetzungen mit der *delegación*.

Vor Ort sieht Francisco keine Probleme bezüglich der Raumnutzung, er sagt, alles sei ruhig. Als generelles Problem beschreibt er Leute, die sagen, sie kämen vom Staat und würden Geld für die Raumnutzung einsammeln, Leute, die die Situation ausnutzen würden. Das Verhältnis zu den Institutionen ist angespannt, trotz seiner Erfahrung ist Francisco verwundbar. Für seinen Platz hat er eine Genehmigung, die drei Monate gültig ist. Er hätte er die Möglichkeit, sich für sechs Monate eine Erlaubnis zu beantragen, macht dies jedoch nicht, da die Verkäufe nicht planbar sind. Francisco ist nicht Mitglied einer Händlerorganisation, er ist unabhängig. Er war früher in einer Organisation, dies seien jedoch Räuber gewesen, die Führer gaben nur Befehle und Anordnungen. Für ihn sei es das Beste, allein zu sein und das Gesetz zu befolgen.

Franciscos Verdienst ist wechselhaft, es gibt gute und schlechte Monate. Mit seinen Produkten ist er vom Klima und von der Gesundheit der Menschen abhängig. Francisco äußert, dass er durchaus an einem formellen Geschäft interessiert sei. Auch kann er sich vorstellen, in einer Firma zu arbeiten, wenn das Einkommen dem Arbeitsaufwand entspreche. Allerdings würden ihm 6.500 Pesos Gehalt nicht reichen, da dies nicht genug zum Leben sei. Er arbeitet drei Tage die Woche am Ausgang des Parks Viveros, an anderen Tagen sucht er andere Orte zum Verkauf, beispielsweise steht er vor Fitnessstudios, verkauft Taschen, Leggings, Handtücher, kurzum Dinge, die, wie er sagt, manchmal an jenen Orten schwer zu finden seien. Sein Weg zur Arbeit beträgt meistens um die 30 Minuten, in Abhängigkeit vom Verkehr.

Für die Zukunft seiner Arbeit möchte er mehr Sicherheit, vor allem um seinen zwei Kindern eine Karriere zu ermöglichen. Er wünscht sich eine bessere Wirtschaftslage im Land, er möchte Schutz, da er sehr verletzlich sei.

36 Zufällig wurden beide Brüder interviewt, ohne dass dem Autor vor Beginn des zweiten Interviews die familiäre Verbindung klar war.

**Name:** Ines Rodriguez  
**Alter:** 46 Jahre  
**Standtyp:** R 2 / A 3  
**Produkte:** Süßwaren, Näschereien und Genussartikel  
**Straßenhandel seit:** 5 Jahren



MO	DI	MI	DO	FR	SA	SO				
WOCHENSTUNDEN HÄNDLER	10	20	30	40	50	60	70	80	90	100
Ø ARBEITSZEIT MEXIKO 2010										



Ines Rodriguez verkauft an ihrem mittelfesten Stand seit fünf Jahren am derzeitigen Ort an einer stark befahrenen Kreuzung und Schnellstraßenüberführung Süßwaren, Näschereien und Genussartikel.

Zuvor war Ines nicht anderweitig beschäftigt. Aus ihrer Familie ist sie die einzige Person die als Straßenhändlerin arbeitet. Dieser Beschäftigung geht sie nach, weil es zum Überleben notwendig ist. Den Stand hat sie von ihrer Schwester übernommen.

Ines hat ihren Standort noch nie gewechselt, sieht auch keine Veranlassung, dies zu tun. Sie identifiziert keine Konflikte zwischen den formellen und informellen Händlern. Angesprochen auf die Vorteile ihrer Arbeit äußert sie, es sei ein Vorteil, wenn man eine Arbeit hätte, Nachteile kann Ines keine benennen. Auch bezogen auf die Raumnutzung sieht Ines keine Konflikte. Probleme bereite ihr bei der Arbeit das Klima, dass sie Regen, Sonne und der Luft ausgesetzt sei.

Ihr Verhältnis zu den städtischen Institutionen bezeichnet Ines als gut, sie erhalte keine Unterstützung. Sie ist bei der zuständigen *delegación* registriert und besitzt somit eine Genehmigung für ihren kleinen Stand. Ines ist nicht mit anderen Händlern organisiert.

Ihr Einkommen ist mäßig, sie könnte sich vorstellen, in der formellen Wirtschaft zu arbeiten. Dort hätte sie am liebsten ein Lokal. Ines täglicher Weg zur Arbeit beträgt etwa ein halbe Stunde.

Für ihre Zukunft wünscht sich Ines ein größeres Warenangebot.

**Name:** Rogelio Bermudez  
**Alter:** 24 Jahre  
**Standtyp:** R 2 / A 3  
**Produkte:** Früchte: Kokosnüsse  
**Straßenhandel seit:** 8 Jahren



	MO	DI	MI	DO	FR	SA	SO
WOCHENSTUNDEN HÄNDLER	10	20	30	40	50	60	70
Ø ARBEITSZEIT MEXIKO 2010							



Rogelio Bermudez steht mit einem Karren auf der Straße und verkauft Früchte, genauer frisch geöffnete Kokosnüsse, deren Milch und das Fruchtfleisch.

Er arbeitet seit acht Jahren als Straßenhändler. Bevor er im im Februar 2011 mit dem Handel mit Kokosnüssen begann, hatte er Sonnenschirme verkauft. Aus seiner Familie ist er der Einzige, der auf der Straße arbeitet. Rogelio ist Straßenhändler geworden „um besser zu essen [...] und aus anderen Gründen“.

Seinen Standort hat Rogelio sich nicht selbst ausgesucht, er wurde ihm von seinem *Patrón* zugeteilt. Ihn würde Rogelio im Moment dennoch nicht wechseln wollen. Der Karren, den er zum Verkaufen nutzt, gehört ihm nicht, er hat ihn lediglich gemietet.

Konflikte zwischen formellen und informellen Händlern sieht Rogelio nicht, den einzigen Nachteil, den seine Arbeit mit sich bringt, ist das Klima, beziehungsweise der Regen, dem er manchmal ausgesetzt ist. Ebenso sieht er bislang keine Probleme, die aus der Raumeignung durch informelle Händler hervorgehen. Befragt nach Problemen überlegt Rogelio einen Moment, dann stellt er fest, dass er keine habe, „**todo está bien!**“.

Weder ist Rogelio Mitglied in einer Handelsorganisation, noch bezieht er irgendwelche Unterstützung von Seiten der Stadt. Ebenso ist er nicht im PDRC registriert, er kennt dieses nicht. Sein Einkommen ist mäßig, auf erneute Nachfrage, ob es zum Leben reiche, bestätigt er dieses und stellt fest, dass er Essen und alles Notwendige habe. Wenn Rogelio die Möglichkeit hätte, in der formellen Ökonomie in einer Firma zu arbeiten, würde er dies sofort machen.

Seinen Müll entsorgt Rogelio am Aztekenstadion, welches etwa acht Kilometer von seinem Standort entfernt ist (Anm. d. Autors). Die Hygienevorschriften hält Rogelio ein, indem er sich regelmäßig die Hände wäscht und sie zusätzlich mit Limettensaft desinfiziert. Zusätzlich nutzt er Tüten, um die Kokosnüsse nicht direkt mit den Händen zu berühren.

Rogelios Weg zur Arbeit beträgt etwa eine halbe Stunde.

Für die Zukunft wünscht sich Rogelio vor allem eine Arbeit mit mehr Sicherheit und einen Lohn, mit dem er besser leben kann.

**Name:** Rodrigo  
**Alter:** 20 Jahre  
**Standtyp:** R 2 / A 3  
**Produkte:** Verarbeitete Speisen:  
 HotDogs und Hamburger  
**Straßenhandel seit:** 1(+)  
 Jahren



	MO	DI	MI	DO	FR	SA	SO			
WOCHENSTUNDEN HÄNDLER	10	20	30	40	50	60	70	80	90	100
Ø ARBEITSZEIT MEXIKO 2010										



Rodrigo steht mit einem mobilen Stand vom Typ Garküche an einer großen Kreuzung, verkauft HotDogs und Hamburger.

Er arbeitet seit einem Jahr als ambulanter Händler. Vorher hat er an einem anderen Stand auf der Straße gearbeitet, in dem eine Art Sandwiches verkauft wurden. In seiner Familie sind ebenfalls andere Personen als Straßenhändler tätig. Rodrigo arbeitet als Händler, um seine Existenz zu sichern, diese Art der Beschäftigung stellt seine einzige Option dar.

Seinen Standort hat Rodrigo übernommen, er hat ihn noch nicht gewechselt und würde dies auch nicht wollen. Stattdessen würde er gerne die Beschäftigung wechseln, da er die Secundaria abgeschlossen hat. Konflikte zwischen formellen und informellen Händlern sieht Rodrigo nicht, ebenfalls sieht er keine durch die Raumnutzung. Es scheint, als ob er in Ruhe seiner Arbeit nachgehen kann, denn er wird nach seiner Aussage nicht mit Problemen konfrontiert.

Er steht in keinerlei Verhältnis zur Regierungsinstitutionen und erhält keinerlei Unterstützung. Auf die Frage ob er bei der zuständigen Institution als Händler registriert sei, äußert er, dass er für eine andere Person arbeite. Rodrigo ist kein Mitglied einer Händlerorganisation.

Obwohl er sein Einkommen als gut bezeichnet, würde Rodrigo lieber in der formellen Wirtschaft arbeiten, er hätte gerne ein Lokal.

Wasser bezieht er von einem anderen Ort, an dem er auch den anfallenden Müll entsorgt. Die Hygienevorschriften hält Rodrigo durch das Waschen seiner Hände an seinem Stand ein. Für den täglichen Weg zur Arbeit benötigt er etwa eine Stunde.

In Bezug auf seine Zukunft weiß Rodrigo nicht, was er sich wünscht.

**Name:** Estela Meneces  
**Alter:** 78 Jahre  
**Standtyp:** R 2 / A 2  
**Produkte:** Früchte und verarbeitete Speisen:  
 Tlacoyos  
**Straßenhandel seit:** 20 Jahren



	MO	DI	MI	DO	FR	SA	SO
WOCHENSTUNDEN HÄNDLER	10	20	30	40	50	60	70
Ø ARBEITSZEIT MEXIKO 2010							



Estela verkauft gefüllte Tortillas und Früchte von einem Schemel vor einem Krankenhaus.

Vor ihrer Beschäftigung als informelle Straßenhändlerin ist sie keiner anderen Arbeit nachgegangen. In ihrer Familie ist noch ihre Tochter als ambulante Händlerin tätig. Mit ihr wechselt sie sich jede Woche beim Verkauf ab.

Estela ist Straßenhändlerin geworden, um Geld zum Leben zu verdienen. Den Ort, an dem sie sitzt, hat sie sich ausgesucht, weil sie gerne vor dem Krankenhaus verkaufen wollte. Bei Regen findet sie unter dem Vordach des Wärterhäuschens Schutz. Ihren Verkaufsplatz hat sie noch nie gewechselt und möchte dies auch nicht tun. Sie sieht keine Konflikte zwischen formellen und informellen Händlern. Angesprochen auf Vor- und Nachteile ihrer Arbeit antwortet sie, dass ihr alles gefalle. Sie mag das Handeln und die Produkte, die sie in ihrem eigenen Garten erntet und zubereitet.

Estela wird bei ihrer Arbeit mit keinerlei Problemen konfrontiert und steht in keinem Verhältnis zu Regierungsinstitutionen. Sie erhält keine Unterstützung, möchte aber gerne zur zuständigen *delegación* gehen, um sich dort eine Genehmigung für den Handel ausstellen zu lassen.

Ihr Einkommen beschreibt Estela als ausreichend, um für ihr Auskommen zu sorgen, da sie alleinstehend sei. Da sie in *Puebla* wohnt, kommt sie jeden Tag mit dem Auto nach Mexiko-Stadt, was bedeutet, dass sie jeden Tag, in Abhängigkeit vom Verkehr, mindestens drei Stunden unterwegs ist.

Auf Zukunftswünsche für ihre Arbeit angesprochen äußert Estela, dass sie weiter vor dem Krankenhaus verkaufen möchte.

**Name:** Maria  
**Alter:** 45 Jahre  
**Standtyp:** R 2 / A 2  
**Produkte:** Süßwaren, Näschereien und Genussartikel  
**Straßenhandel seit:** 5 Jahren



MO	DI	MI	DO	FR	SA	SO				
WOCHENSTUNDEN HÄNDLER	10	20	30	40	50	60	70	80	90	100
Ø ARBEITSZEIT MEXIKO 2010										



Maria verkauft an einem festen Stand vor einem Krankenhaus Süßwaren, Näschereien und Genussartikel.

Vor ihrer Arbeit als Straßenhändlerin war sie zu Hause tätig. Aus ihrer Familie ist sie die einzige Person, die als informelle Straßenhändlerin beschäftigt ist. Maria ist Straßenhändlerin geworden, weil sie eine Beschäftigung gesucht hat, bei der sie ein bisschen mehr Geld verdienen kann.

Der kleine Metallstand, an dem sie sitzt, gehört einer anderen Person. Der Standort wurde Maria vom Besitzer zugeteilt, diesen hat Maria noch nie gewechselt, würde dies auch nicht wollen. Angesprochen auf mögliche Konflikte zwischen den formellen und informellen Händlern äußert sie, dass die Preise der informellen Händler den formellen Händlern oftmals nicht gefallen. Den Wettbewerb sieht sie als ein weiteres Problem an.

Vorteile ihrer Arbeit kann Maria nicht nennen, als Nachteil führt sie die Gefahr an, dass die *delegación* den Händlern das Handeln verbieten und ihnen ihre Produkte und Stände wegnehmen könnte. Auch sieht sie den möglichen Austausch der Beauftragten der *delegación* als ein Problem.

Befragt nach der Wahrnehmung von Konflikten durch die Nutzung bestimmter Räume durch die informellen Händler antwortet sie, dass die Straßenhändler überall verfolgt und weggeschickt würden. Maria selbst wird bei ihrer Arbeit nicht mit Konflikten konfrontiert. Das Verhältnis zwischen den Händlern und der Regierung, von der Maria keinerlei Unterstützung erhält, sei dadurch geprägt, dass sie als Händlerin nicht in Ruhe arbeiten könne. Ob Maria bei der zuständigen *delegación* als Händlerin registriert ist, blieb unklar. Auf die Frage antwortete sie lediglich „Naja, nicht richtig, mehr oder weniger“.

Maria ist kein Mitglied in einer Händlerorganisation. Ihr Einkommen „reicht, um über die Runden zu kommen“. Einer formellen Beschäftigung würde Maria gerne nachgehen. Für den täglichen Weg zur Arbeit benötigt sie morgens eine Stunde.

Auf Wünsche für die Zukunft ihrer Arbeit angesprochen, äußert sie, dass sie gerne ein bisschen mehr verdienen würde. Auch gefiele ihr eine andere Beschäftigung, allerdings seien ihre Optionen sehr gering, da sie lediglich die Primarschule abgeschlossen habe.

**Name:** Antonio Garcia  
**Alter:** 42 Jahre  
**Standtyp:** R 2 / A 4  
**Produkte:** Verarbeitete Speisen: *tortas* und Getränke  
**Straßenhandel seit:** 10 Jahren



MO	DI	MI	DO	FR	SA	SO				
WOCHENSTUNDEN	10	20	30	40	50	60	70	80	90	100
HÄNDLER										
Ø ARBEITSZEIT										
MEXIKO 2010										



Antonio Garcia verkauft aus einem festen Stand zubereitete Speisen, warme Sandwiches mit vielerlei Belägen sowie Erfrischungsgetränke.

Vor seiner Handelstätigkeit hatte er keine andere Beschäftigung. Aus seiner Familie ist er die einzige Person, die als informeller Händler tätig ist. Er fing mit der Händlertätigkeit an, weil er eine Arbeit brauchte. Er hatte sich auch nach einer anderen Beschäftigung umgeschaut, allerdings festgestellt, dass der Straßenhandel wegen dem Verdienst eine „gute Arbeit“ ist, da er woanders nur sehr wenig Geld bezahlt bekommt.

Seinen Standort hat sich Antonio nicht selbst gesucht, er mietet den Stand lediglich. Zuvor arbeitete er als Sandwichverkäufer in einer Metrostation. Seinen Standort findet er gut, er möchte ihn nicht wechseln. Angesprochen auf Konflikte zwischen formellen und informellen Händlern stellt er fest, dass es solche gebe. So wollen manche formellen Händler nicht, dass die informellen Straßenhändler ihre Stände auf der *Vía Pública* errichten.

Als Vorteil seiner Beschäftigung stellt Antonio fest, dass er jederzeit essen könne. Als Nachteil sieht Antonio die lange Arbeitszeit von 16 Stunden täglich. Er identifiziert einen Nutzungskonflikt durch die Raumeignung der *Vía Pública* durch die informellen Händler. Er konstatiert, dass die zuständige *delegación* immer kleinere Flächen zum Handeln genehmige. Auch sind die um seinen Stand stehenden Gegenstände wie Vorräte und Tüten aus Sicht der *delegación* ein Problem. Als grundsätzliches Problem beschreibt er das Verhalten mancher Passanten, die einfach Abfälle neben seinen Stand werfen.

Das Verhältnis zwischen den informellen Händlern und den Regierungsinstitutionen beschreibt er als gut. Er erhält von der Regierung keinerlei Unterstützung. Befragt nach einer Registrierung äußert er, dass er dies nicht genau wisse, aber glaube, dass der Stand registriert sei.

Antonio ist Mitglied in einer Händlerorganisation. Diese Organisation kümmert sich um die Verwaltung und darum, dass er als Händler seinen Standort nicht verliert. Hierfür müsse er nicht unbedingt etwas zahlen, so Antonio, fügt aber hinzu dass dies besser sei.

Sein Einkommen ist mäßig, auf die Frage, ob er gerne einer formellen Arbeit nachgehen würde, antwortet er mit einem deutlichen „Nein“, weil dort so schlechte Gehälter gezahlt würden. Sein Wasser bekommt er von anderen informellen Händlern, den Strom bezieht er aus dem öffentlichen Netz, an das er mittels eines Zählgerätes angeschlossen ist. Seinen Müll entsorgt er mit der städtischen Müllabfuhr.

Angesprochen auf Hygienevorschriften sagt er, dass er verpflichtet sei, diesen zu folgen, da er sonst Probleme mit der *delegación* bekommen würde. So wäscht er sich Hände und achtet auf die Hygiene. Sein Arbeitsweg ist sehr weit, er wohnt im Bundesstaat *Hidalgo* und fährt mit dem Auto zu seiner Arbeit.

Für die Zukunft wünscht sich Antonio, mehr zu verkaufen.

**Name:** Salvador Martinez  
**Alter:** 43 Jahre  
**Standtyp:** R 2 / A 2  
**Produkte:** Bücher und Magazine  
**Straßenhandel seit:** 20 Jahren



MO	DI	MI	DO	FR	SA	SO
10	20	30	40	50	60	70
80	90	100				

WOCHENSTUNDEN HÄNDLER  
 Ø ARBEITSZEIT MEXIKO 2010



Aus Salvadors Familie ist seine Stiefmutter ebenfalls auf der Straße tätig. Zuvor hat er in einer Fabrik als Handwerker gearbeitet, den Job hat er jedoch wegen dem geringen Einkommen aufgegeben. Beeinflusst wurde er durch die Familie seiner Frau, die ihn an den Straßenhandel herangeführte. Salvador sagt, dass die Menschen, die kein Studium absolviert haben, auf der Straße mit Sicherheit besser verdienen würden als in einer formellen Beschäftigung.

Seinen Standort hat er nach längerer Suche ausgewählt, am jetzigen Punkt läuft das Geschäft am besten. An seinem Standort vor dem Krankenhaus trifft er auf viele verschiedene Menschen aus unterschiedlichen Bundesstaaten, aus *Cuernavaca*, *Acapulco* und aus dem D.F.. Ebenfalls entscheidend für seine Standortwahl war die Tatsache, dass es keine formellen Händler in der näheren Umgebung gab, die ähnliche Produkte verkauften.

Seit zehn Jahren steht er vor dem Hospital, allerdings passt er seine Produkte immer an die Nachfrage der Passanten an. Seinen Standort möchte er nicht wechseln, lieber würde er ein formeller Händler werden, da es grundsätzlich viele Probleme durch die Nutzung der *Vía Pública* gebe. In Mexiko existiere jedoch keinerlei Unterstützung zur Eröffnung eines formellen Geschäftes, wie er es beispielsweise in den Vereinigten Staaten kennengelernt hat, wo er eine Weile arbeitete. Salvador meint, dass die Regierung viele Hürden schaffe.

Bedingt durch seinen langjährigen Aufenthalt hat Salvador keine Probleme mit der *delegación*, er weiß aber zu berichten, dass es anderen Händlern ohne Papiere anders ergehe. Probleme bereiten ihm zum Teil die Taxifahrer, da diese sich darüber beschwerten, dass er seine Artikel auf dem Weg abstellt. Mit formellen Händlern hat er an seinem jetzigen Ort keine Konflikte. In der Vergangenheit machte er andere Erfahrungen, als er in der Nähe einer Markthalle ähnliche Produkte wie sie auch in der Halle gehandelt wurden verkauft hat.

Als Vorteile seiner Arbeit beschreibt er sein Einkommen, mit dem er seine Familie ernähren könne. Das Einkommen ist wechselhaft. Als Nachteil sieht er die klimatischen Bedingungen, die manchmal sehr heiße Sonne, den Regen sowie seine Produktpäsentation auf Planen auf dem Boden. Wenn es regnet, kann es sein, dass er den Verkauf abbrechen muss. Befragt auf das Verhältnis zur Regierung äußert er, dass diese ihn und die anderen Händler nicht möge, da sie es vermieden, die Steuern zu zahlen. Auch mietet er keine Geschäftsflächen an, wodurch das eher schlechte Verhältnis zur Regierung geprägt ist.

Das PDRC kennt Salvador nicht wirklich, er hat darüber nur etwas aus dem *Centro Histórico* gehört. Dort seien die Händler in *plazas comerciales* gesteckt, obwohl dort gar keine Kunden existierten. Viele der *plazas* seien auch wieder verlassen und würden nun nur als Lager genutzt. Salvador ist ein unabhängiger Händler, er ist nicht Mitglied in einer Händlerorganisation. Zu seiner Arbeit fährt Salvador entweder mit dem Taxi oder mit seinem eigenen Auto und benötigt, in Abhängigkeit vom Verkehr, zwischen 20 und 45 Minuten.

Für seine Zukunft wünscht sich Salvador, dass die Stadt bessere Möglichkeiten der Beschäftigung bietet, da er weiß, dass sein Weg nicht der richtige sei. Die Menschen seien auf der Straße, weil sie keine andere Option hätten. Mangelnde Bildung schränke die Optionen ein und auch das Alter sei ein wichtiger Faktor, da man aus seiner Sicht bereits mit 30 Jahren als alt gelte.

**Name:** Pedro Maturano  
**Alter:** 70 Jahre  
**Standtyp:** R 2 / A 4  
**Produkte:** Verarbeitete Speisen:  
*Caldo de Gallina*  
**Straßenhandel seit:** 16 Jahren



	MO	DI	MI	DO	FR	SA	SO			
WOCHENSTUNDEN HÄNDLER	10	20	30	40	50	60	70	80	90	100
Ø ARBEITSZEIT MEXIKO 2010										

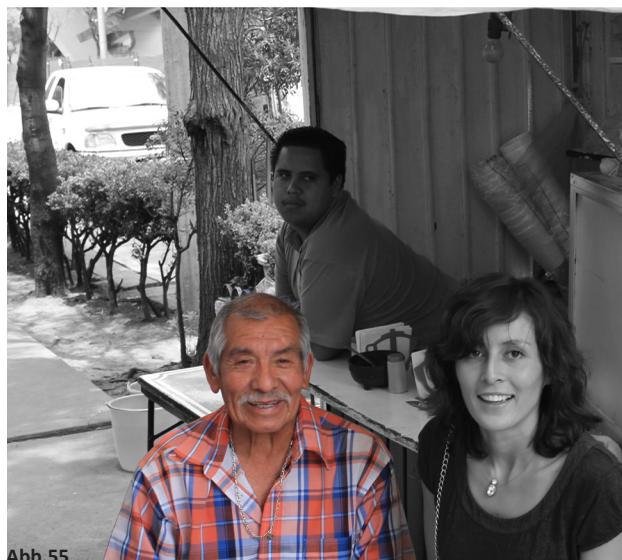


Abb.55

Pedro verkauft an einem festen Stand vor einem Bürogebäude eine Suppe mit Hennenfleisch. Seine Hennen zieht Pedro selbst auf und füttert sie nur mit Mais oder Malz, weshalb die Qualität seiner Mahlzeiten besonders hoch sei, wie er feststellt.

Pedro war früher LKW-Fahrer, die Arbeit hat er wegen seinem Alter aufgegeben. Der Rest seiner Familie arbeitet als Landarbeiter in Guerro auf den Mohnfeldern. Straßenhändler ist er geworden, weil er nicht mehr für andere Personen arbeiten wollte. Seinen Standort vor einem Bürogebäude von Telmex hat er gewählt, weil dort viele Menschen vorbeikommen. Zuvor hatte er seinen Stand auf der anderen Straßenseite unter der Brücke der Schnellstraße, bis die *delegación* dort den Boden aufgerissen hat. Pedro besitzt noch einen zweiten Stand am Flughafen, den seine Angestellten leiten.

Zwischen den formellen und informellen Händlern sieht Pedro keine Konflikte, stattdessen glaubt er an ein gutes Verhältnis, da alle einfach nur arbeiten wollen. Ein Vorteil seiner Arbeit ist die Unabhängigkeit und dass ihm niemand Befehle erteilt. Pedro kann anderen Leuten eine Arbeit geben. Nachteile durch seine Beschäftigung sieht er nicht. Grundsätzlich wird er nicht mit Problemen konfrontiert, da er für seinen Platz zahlt.

Pedro bezeichnet das Verhältnis zur Regierung als kein gutes, da die Beamten nur an sich selbst denken würden. Deshalb meint er, gebe es wenige Arbeitsplätze und viele Menschen müssten auf der Straße ihren Lebensunterhalt verdienen. Pedro hat keine guten Worte für die Regierung übrig, der Präsident „Calderon ist ein Langfinger“, er meint, dass die Bevölkerung Mexikos schlafen würde, da sie keine Änderungen begehre. Unterstützung von der Regierung bekommt er nicht. Pedro ist im PDRC registriert, meint aber, dass dies nichts einbringe, da die *delegación* nur Geld einsammle, ohne etwas dafür zu leisten. Pedro ist freier Straßenhändler, er ist nicht in einer Organisation.

Wasser und Strom bezieht er aus dem Bürogebäude von Telmex, dessen Direktor ihn auch vor dem Gebäude dulde. Für Sauberkeit und Hygiene sorgt er, indem er täglich fegt und alles reinigt. Er hat zu Hause einen neuen Stand, der schöner sei, allerdings auch größer, weshalb er diesen nicht aufstellen könne. Pedro wohnt in der Nähe seines Standes und fährt mit dem Auto zur Arbeit.

Für die Zukunft wünscht sich Pedro, noch weiter arbeiten zu können „Ich arbeite für meine Kinder, ich bin zufrieden und bin viel gereist.“

**Name:** Teresa Aparicio Palomino  
**Alter:** 33 Jahre  
**Standtyp:** R 2 / A 2  
**Produkte:** Verarbeitete Speisen:  
*Sopes a la Veracruzana*  
**Straßenhandel seit:** 0,25 Jahren



	MO	DI	MI	DO	FR	SA	SO			
WOCHENSTUNDEN HÄNDLER	10	20	30	40	50	60	70	80	90	100
Ø ARBEITSZEIT MEXIKO 2010										



Teresa verkauft mit geringer Ausstattung von einem Tisch und einem kleinen Kohlegrill zubereitete Speisen, Maisfladen mit verschiedenem Fleisch, Gemüse, Salat und *Salsas* an einer großen Straße.

Teresa ist erst seit drei Monaten als Straßenhändlerin in D.F. tätig. Zuvor lebte sie mit ihrer Familie in *Veracruz*, im Süden Mexikos. In *Veracruz* hat sie als Hausfrau gearbeitet, ihr Mann war als Bauarbeiter tätig. Da es in *Veracruz* kaum Arbeit gab, ist die Familie nach Mexiko-Stadt gekommen, um dort eine Beschäftigung zu finden. Als informelle Straßenhändler haben sie eine sichere Arbeit, ihr Standort wurde ihnen vermittelt. Die Eigentümerin haben sie über den Neffen ihres Mannes kennengelernt.

Teresa und ihr Mann konnten den Standort zwar nicht auswählen, allerdings seien sie sehr zufrieden, erzählt sie, da die Kunden sie mittlerweile kennen würden. Deshalb wolle sie ihren Standort auch nicht wechseln, da sich mit der Zeit ein sehr gutes Kunden-Händler-Verhältnis entwickelt.

Teresa ist mit ihrer Arbeit glücklich, ein Nachteil sei allerdings, dass ihre Chefin oftmals nicht mit den erzielten Umsätzen zufrieden sei, weshalb sie Ärger bekämen. Auch wurde sie auch schon von Kontrolleuren angesprochen, dass sie den Platz räumen müssten. Allerdings habe die Besitzerin sich um das Problem gekümmert, so dass sie bleiben konnten.

Zu einem Verhältnis zwischen ihnen und den Regierungsinstitutionen kann sie nicht viel sagen, da sich die Standeignerin um diese Angelegenheiten kümmert. Teresa und ihr Mann sind nicht in einer Händlerorganisation eingegliedert. Ihr Einkommen ist mäßig, hohe Kosten entstehen ihnen beispielsweise durch den Schulbesuch ihrer Tochter.

Teresa würde gerne einer anderen Tätigkeit nachgehen, sie wäre gerne eine formelle Händlerin mit einem eigenen Geschäft. Um die Hygieneanforderungen zu erfüllen, versuchen sie so sauber wie möglich zu sein, sie desinfizieren beispielsweise den Salat und bereiten die verwendeten Zutaten zu Hause vor.

Von Montag bis Samstag arbeiten Teresa und ihr Mann an dem Standort, wo sie angetroffen wurden, sonntags verkaufen sie an einem anderen Ort. Ihr Weg zur Arbeit dauert etwa eine Stunde.

Für ihre Zukunft wünscht sie sich, dass sie und ihr Mann weiter Arbeit haben. Sie ist glücklich in Mexiko-Stadt, auch wenn sie nicht von dort stammt.

**Name:** Beatriz Barranco Mancilla  
**Alter:** 32 Jahre  
**Standtyp:** R 2 / A 3  
**Produkte:** Süßwaren, Näschereien und Genussartikel  
**Straßenhandel seit:** 10 Jahren



	MO	DI	MI	DO	FR	SA	SO			
WOCHENSTUNDEN HÄNDLER	10	20	30	40	50	60	70	80	90	100
Ø ARBEITSZEIT MEXIKO 2010										



Beatriz verkauft an einem mittelfesten Stand Süßwaren, Näschereien und Genussartikel.

Sie hat vor ihrer händlerischen Tätigkeit keine andere Arbeit gehabt. Aus ihrer Familie arbeitet auch ihr Mann auf der Straße, allerdings an einem anderen Stand. Die Stände gehören ihnen nicht, sie mieten diese. Beatriz ist durch ihren Mann Händlerin geworden. Er fing mit 14 Jahren mit dem Straßenhandel an, wodurch er mit vielen Menschen in Kontakt gekommen ist, die Stände vermieten. Schließlich hat sie sich auch dazu entschlossen, auf der Straße zu arbeiten, weil sie eine Arbeit brauchte, um ihr Auskommen zu sichern.

Den Ort, an dem sie steht, wurde ihr zur Verfügung gestellt, sie hatte keine Möglichkeit der freien Standortwahl. Ihren Standort hat sie nicht gewechselt, hin und wieder stehen sie und ihr Mann aber auch an der Metrostation Miguel-Angel de Quevedo. Sie würde gerne an einen Ort wechseln, an sie mehr verkaufen kann, da das Geschäft an ihrem jetzigen Platz schlecht läuft.

Zwischen den informellen und den formellen Händlern sieht sie keine Probleme. Als Vorteil ihrer Arbeit sieht sie die Flexibilität, selbst über ihre Arbeitszeit bestimmen zu können. So kann sie besser auf ihre Kinder achtgeben. Nachteile sind der schlechte Umsatz und dass sie jeden Tag arbeiten müssen und sich nie erholen können. Die Nutzung der Vía Pública durch die Händler ist nach ihrer Ansicht nicht mit Konflikten verbunden. Weitere Probleme bei ihrer Arbeit hat sie nicht direkt, allerdings gibt es Probleme mit ihrer Tochter, da diese nicht mehr in die Schule gehen möchte. Bedingt durch den Zwang zu arbeiten, hat Beatriz aber wenige Möglichkeiten, sich darum zu kümmern.

Beatrice steht in keinem besonderen Verhältnis zu Institutionen der Regierung, sie erhält keinerlei Unterstützung. Der Standbesitzer hat eine Genehmigung für den Platz, Beatriz hat aber kein genaues Wissen über die Hintergründe. Es entsteht sich ihrer Kenntnis, ob sie mit dem angemieteten Stand Mitglied in einer Organisation ist.

Ihr Einkommen ist gering. Sie würde gerne in der formellen Ökonomie arbeiten, dort hätte sie gerne ein Geschäft, welches ihr auch die Möglichkeit eröffnen würde, sich besser um ihre Tochter kümmern zu können. Ihr Stand ist an das städtische Stromnetz angeschlossen, allerdings weiß sie nicht, ob der Anschluss genehmigt ist. Für den Weg zur Arbeit benötigt sie bis zu eineinhalb Stunden.

Für die Zukunft ihrer Arbeit wünscht sich die 32-jährige Beatriz, besser zu verkaufen.

## Zusammenfassung

In den durchgeführten Interviews wurde deutlich, dass die Mehrheit der befragten Händler arbeitet, um zu überleben. Viele von ihnen sind schon längere Zeit als informelle Händler tätig. Einige hatten vorher formelle Beschäftigungsverhältnisse, andere arbeiten bereits ihr ganzes Leben auf der Straße. Die Mehrheit hat Familienmitglieder, die ebenfalls auf der Straße beschäftigt sind.

Einige nennen Konflikte zwischen den informellen Händlern wie beispielsweise die Konkurrenz. Manche Händler sehen keine Konflikte. Als Probleme werden vor allem das Klima genannt, die unsicheren und teilweise geringen Einkommen sowie Auseinandersetzungen um den Raum machen die Händler verwundbar. Einige Händler haben ihren Platz selbst gewählt, wichtigstes Kriterium ist hierbei ein entsprechender Publikumsverkehr. Andere mieten ihre Stände nur und bekamen den Standort mit dem Stand zugeteilt. Der Ortswechsel wird von einigen als schwierig beschrieben, ein Teil der befragten Händler ist zufrieden, der andere würde gerne den Ort wechseln.

Die Mehrheit der interviewten Straßenhändler ist nicht in einer Händlerorganisation, aus den Interviews gingen unterschiedliche Meinungen über diese hervor. Ein Teil der Händler ist im PDRC registriert, allerdings wurde in den Interviews der Eindruck gewonnen, dass manche Händler wenig oder nichts über das Programm wissen. Keiner der Händler erhielt Unterstützung von der *delegación* oder anderen staatlichen Institutionen. Die Mehrheit arbeitet mindestens zehn Stunden am Tag, manche deutlich mehr. Grundsätzlich wird viel gearbeitet, ein Teil von ihnen ist sogar sieben Tage die Woche tätig.

Die hygienischen Anforderungen versuchen alle informellen Straßenhändler so gut wie möglich einzuhalten. Müll, sofern sie welchen produzieren, entsorgen sie anständig und halten ihren Arbeitsplatz sauber. Es wurde geäußert, dass dies auch dazu beitrage, mehr Ruhe bei der Arbeit zu haben. Strom und Wasser nutzt ein Teil der Händler. Ersteren beziehen sie zum Teil aus dem öffentlichen Netz, an das sie offiziell angeschlossen sind, ein anderer Teil bezieht ihn durch inoffizielle Anschlüsse oder durch Anschlüsse in nahstehenden Gebäuden. Das Wasser bringen manche von zu Hause mit, andere organisieren es sich anderweitig.

Die Einkommen variieren, manche sagen sie würdenmäßig verdienen, andere klagen über wechselhafte Einkommen. Allerdings wurde auch deutlich klargestellt, dass man als Straßenhändler besser verdienen kann als in einer formellen Beschäftigung. Dieses wünschen sich die meisten Händler, allerdings sehen viele kaum Chancen, da die Kosten zur Selbstständigkeit sehr hoch oder aber keine Stellen frei seien.

Es wurde auch deutlich, dass gute Bildung aus Sicht der Händler eine Grundvoraussetzung ist, um in der formellen Ökonomie eine Chance auf einen gut bezahlten Arbeitsplatz zu bekommen. Die meisten Händler würden gerne ein eigenes kleines Geschäft oder Lokale eröffnen, in denen sie ihrer bisherigen Tätigkeit auf formelle Weise nachgehen können. Lediglich in einem Fall wurde der Wunsch nach einer formellen Beschäftigung mit der Begründung verneint, dass dort so schlechte Gehälter gezahlt würden.

Die meisten Händler wünschen sich für die Zukunft, dass sie einfach weiter arbeiten können. Ebenfalls wurden Wünsche nach einem besseren Stand, höherem Gehalt oder größerer Sicherheit geäußert.

Es wurde auch deutlich, dass die Händler den Straßenhandel einerseits als Chance sehen, besser auf die Bedürfnisse ihrer Kinder einzugehen. Andererseits wurde aber auch klar, dass trotz einer gewissen Flexibilität, die ihnen die Tätigkeit bietet, durch lange Arbeitszeiten und geringe Einkommen andere Probleme entstehen. So stehen manche Kinder nach der Schule die ganze Zeit mit ihren Eltern am Stand und helfen beim Verkauf.

## 6.5 Organisation und Regulation der informellen Straßenhändler: die Bedeutung sozialer Netzwerke

Die informellen Straßenhändler in Mexiko-Stadt sind auf vielfältige Weise organisiert, sie haben eigene Systeme der Regulation gebildet, mit denen sie den Anstrengungen der Regierung den informellen Handel zu regulieren und zu formalisieren auf unterschiedliche Weise begegnen können. So bietet eine Organisation Normen und Regularien, durch die sich Risiken und Unsicherheiten reduzieren lassen, mit denen die Straßenhändler in einem Markt ohne Normen konfrontiert werden (Peña 2000: 37; Zettel 2003: 158), was auch zuvor in den Interviews deutlich wurde.

Die Art der alternativen Systeme der Regulation als ein Weg außerhalb der formellen Regulationssysteme zu agieren, ist in Mexiko-Stadt derart ausgeprägt, dass hierin einer der Unterschiede zum Straßenhandel in anderen Ländern gesehen werden kann (vgl. Cross/Peña 2001: 20). Die verschiedenen *redes sociales* (sozialen Netzwerke) spielen eine entscheidende Rolle für die Straßenhandelstätigkeiten. Sie sind eine entscheidende Konstante, die sowohl den Einstieg als auch den Verbleib auf der Straße sichern (vgl. Gómez Méndez 2007: 42).

Eine wichtige Rolle spielen die Händlerorganisationen, die einerseits mit Entscheidungsfunktionen bezüglich der Auswahl und Verfügbarkeit von freien Plätzen ausgestattet sind und andererseits eine Vermittlerrolle zwischen Händlern und der städtischen Administration einnehmen (vgl. Rajagopal 2010: 86), wobei dieses Verhältnis derzeit allerdings nicht durch gegenseitige Kommunikation oder Austausch geprägt ist. Vielmehr nimmt die Stadtverwal-

tung die Position ein, dass die Händlerorganisationen als Mafias zu betrachten sind, weswegen keine Kommunikation mit diesen stattfindet (vgl. Peña 2000: 37; Interview Ayala 2011).

Während die Händlerorganisationen heute abgelehnt werden, waren sie früher unter der Regierung der PRI ein wichtiger Baustein des politischen Erfolges (vgl. Cross 2009: 52). Die Händlerorganisationen, die die Stärke des Straßenhandels in Mexiko-Stadt mit beeinflussen und dessen räumliche Präsenz in gewisser Hinsicht absichern, sind auf die Zeit von *Uruchurtu* zurückzuführen. Einerseits mussten sich die Händler zu Organisationen formieren, um in den Markthallen und *plazas* einen Verkaufsstand zu bekommen oder auf den Straßen bis zum Errichtung weiterer Gebäude geduldet zu sein. Andererseits wurde Loyalität der Händlerorganisationen gegenüber der Regierung mit einem „Recht“ auf deren Marktplatz oder die Straße gesichert (vgl. Cross 1998: 178). Gleichzeitig waren die Organisationen aber auch eine Antwort auf die starke Repression, der sich nicht-organisierte Händler ausgesetzt sahen (vgl. ebenda: 170). Verhandlungen fanden nur mit den Organisationen statt, wodurch gewährleistet wurde, dass alle Händler die gleichen „Rechte“ bekamen, Einzelkämpfer oder „free-rider“ wurden ausgegrenzt (vgl. Cross/Peña 2001: 24).

Die zum Teil eindeutig politisch geprägte Organisation der Straßenhändler wurde während der Regierungszeit der PRI des Weiteren durch *romerías*, zeitlich begrenzten Verkaufserlaubnissen zu speziellen Anlässen, gefördert. Unter der PRI benötigten die Händler einen Repräsentanten, der die Genehmigungen verhandeln und entgegennehmen durfte. Nachdem die PRD die Macht übernommen hatte, änderte sie die Vergabeprozedur der *romerías*. Jetzt wurden die Genehmigungen an Einzelpersonen vergeben, ungeachtet der Tatsache, ob diese in einer Händlerorganisation Mitglied waren. Mittels dieser Änderung sollte das klientelistische System der PRI gebrochen werden. Obwohl die Genehmigungen zu Beginn dieses von der PRI ins Leben gerufenen Verfahrens zunächst einmal lediglich für einen Monat gültig waren, blieben viele Händler nach Ablauf der Genehmigung länger auf der Straße (vgl. Cross 2009: 55). Die Absicht, durch die Vergabe der Lizenzen an Einzelpersonen, die dafür persönlich bei der entsprechenden *delegación* vorsprechen müssen, den Einfluss der Organisationen zu mindern, wurde vor Ort bestätigt (vgl. Interview Ayala 2011).

Die Händler oder ihre Organisationen regulieren ihre Tätigkeiten auf unterschiedliche Art und Weise. Cross und Peña (2001) identifizieren vier verschiedene Organisationsmodelle (abgekürzt **O 1** bis **O 4**), die sie bei den in 6.3 unterschiedenen Raumkategorien ausmachen. Diese werden kurz vorgestellt und auf die Raumkategorisierung der Händler bezogen.

### **O 1- Modell Laissez Faire**

Dieses Modell beruht auf einem einfachen „**face-to-face social regulatory system**“ (Cross/Peña 2001: 23), das sich besonders durch geringe Kosten für die Regulation auszeichnet. Das Modell ist vor allem unter den Händlern **R 1**, den unabhängigen Nachbarschaftshändlern verbreitet. Sobald eine größere Zahl von Händlern an einem Ort zusammen trifft, sich eine Konzentration – **R 2** – bildet, gerät das Modell schnell an seine Grenzen. Zunächst kann die Situation durch die Konkurrenz in sozialem Chaos enden, wodurch in dessen Folge die Aufmerksamkeit der regulierenden Regierungsinstitutionen durch Beschwerden Außenstehender wie Anwohnern auf die informelle Tätigkeit gelenkt wird. Dies steigert das Transaktionsrisiko des einzelnen Händlers, da der Markt gestört wird und sogar der Verlust der Ware droht (vgl. Cross/Peña 2001: 23).

Die Formalisierung ist nach Cross und Peña keine Alternative, da die Kosten höher sind als der Gegenwert. Als Gründe benennen sie teure oder schlichtweg nicht existente Lizenzen. Hinzu kommen die im Falle der Formalisierung auftretenden, bereits erwähnten free-rider, die von der Entspannung des Marktes profitieren und durch eigene Informalität die formalisierten Händler kompetitiven Nachteilen aussetzen. Eine Lösung für dieses Problem ist die Bildung von sozio-institutionellen Organisationen (vgl. ebenda).

### **O 2 - Modell sozio-institutioneller Organisationen**

Die Bildung der Händlerorganisationen zur Kontrolle eines Ausschnitts des öffentlichen Raumes kann durch eine zentrale Führung Konflikte zwischen Händlern intern lösen, somit die Beschwerden bis zu einem gewissen Grad limitieren und gleichzeitig ein Kollektiv gegen formelle Regulatorien bilden. Für die Politik entsteht hieraus eine neue Situation, da die Organisationen die öffentliche Wahrnehmung erhalten und somit einen direkten politischen Einfluss erhalten (vgl. Cross/Peña 2001: 23).

Ein Resultat der bereits zuvor beschriebenen Herausbildung von Händlerorganisationen war in Mexiko-Stadt, dass die meisten Händler der Raumkategorien **R 2** und **R 3** – Konzentration, *tianguis* – nun von diesen vertreten wurden. Durch die Verhandlungen zwischen Organisationen und dem Staat entstanden semi-formelle Regulatorien, die vor allem durch die Organisationen durchgesetzt wurden. Über die Dauer wuchs der Einfluss der autokratisch geführten Organisationen immer weiter, da ihre Strukturen im Gegensatz zu denen der Politik, deren Vertreter einem Wechsel und einer Rotation zwischen verschiedenen Eliten unterlagen, langfristig verfestigt wurden. So waren es die in 5.6 beschriebenen klientelistischen Strukturen, Korruption und quid-pro-quo Abmachungen, die die Lücken zwischen Idealen und Pragmatismus überbrückten (ebenda: 24).

**O 3 - Modell staatlicher Regulation**

Starke staatliche Regulationen wie jene unter *Uruchurtu* und *Solis* (siehe 6.2), geprägt durch hohe Investitionen staatlicher Ressourcen, schwächen die Position der sozio-institutionellen Organisationen. In dessen Folge hatten in Mexiko-Stadt die Organisationen eingewilligt, in die errichteten Gebäude umzusiedeln. Durch Stärkung der Händler haben die sozio-institutionellen Organisationen nur noch eine administrative Funktion, wodurch sie dem Staat untergeordnet wurden, da sie nicht mehr von der Schwäche ihrer Mitglieder profitieren konnten (vgl. Cross/Peña 2001: 25f). Das Modell staatlicher Regulation trifft auf die Kategorie **R 5** zu, die öffentlichen Markthallen und *plazas*.

**O 4 - Modell mafiartige Regulation**

Dieses Regulationsmodell tritt vor allem dann auf, wenn die Verwaltung offizielle Verhandlungen mit den Händlerorganisationen ablehnt. In diesem Fall ist es eine alternative Form der Regulation. Ein Beispiel hierfür können die Händlerorganisationen sein, die den streng verbotenen Handel in der Metro kontrollieren. Bedingt durch fehlende Kommunikationsbereitschaft der Stadt wurden die Händler zu dieser Art der Regulation gedrängt, da die Versuche, ein Recht zu erwirken, erfolglos blieben. Die Schmiergelder, die die Organisationen an Offizielle zahlten, trieben sie zur Not mit physischer Gewalt von den *toreros* ein. Auch nach der Zerschlagung des Metrohandels 1992 bestanden die Organisationen weiter, die in der Regel bestimmte Metrolinien oder einen Teil mehrerer Linien kontrollieren. Jedoch schätzen Cross und Peña die Macht der Mafias gegenüber den Händlern als relativ gering ein, da die Gefahr, dass Händler zu anderen Organisationen überlaufen und somit ein Loyalitätsverlust droht, recht hoch ist (vgl. ebenda: 27f).

Peña (2000) beschreibt als ein anderes Beispiel für eine Art mafiartige Regulation das *barrio Tepito*. Hier identifiziert er die staatliche Einflussnahme als gering, weshalb die Händler in dieser Konzentration eher dem Modell der mafiartigen Regulation zuzuordnen sind. Allerdings stellt er fest, dass die Modelle zum Teil ineinander übergehen (vgl. Peña 2000: 52), da das *barrio Tepito* auch eine Konzentration darstellt und ebenso Ansätze der sozio-institutionellen Organisation zeigt (siehe 6.6.3 für eine vertiefende Betrachtung des *barrio*).

Modell	Organisation	Kosten	Motive	Auswirkungen	Raum
Laissez-Faire	Soziale Konventionen	Geringe Regulationskosten; Transaktionskosten wachsen mit dem Markt	Individuelle Rationalität	Soziales Chaos wenn der Markt wächst	Punktuell genutzt, eher ungeordnet
Sozio-institutionelle Organisation (informell)	Mitgliedsbasierte Institutionen	Mittlere Regulationskosten, mittlere Transaktionskosten	Interessen des Kollektivs	Relativ stabiler Markt, geringe Fixkosten für kleine Geschäfte	Organisierte, verdichtete Nutzung
Staatliche Regulation (formell)	Kontrolle des öffentlichen Sektors	Hohe Regulationskosten, geringe Transaktionskosten	Politische Vorteile (Steuern, Legitimität)	Stabiler Markt, hohe Fixkosten erfordern große Geschäfte	Staatlich organisiert, dauerhaft in speziellen Zonen/Gebäuden
Mafiaartige Regulation (illegal)	Marktkontrolle durch Gewalt bei Konflikten mit dem Staat	Hohe Regulationskosten, hohe Transaktionskosten	Gewinnmaximierung	Markt ist unstabil durch Auseinandersetzungen und Gewalt	Organisierte, verdichtete Nutzung, „Nutzungsrecht“ durch Gewalt möglich

Tab.8 Regulationsmodelle, deren Organisationsformen, Kosten und Raumwirkungen.

Die Tabelle 8 zeigt die unterschiedenen Regulationsmodelle und deren organisatorischen Formen. Des Weiteren werden Kosten für die Händler, deren Motive sowie Auswirkungen gegenübergestellt und die Auswirkungen auf den Raum umrissen.

Die Händlerorganisationen bieten ihren Mitgliedern demnach Normen und Regulatorien, die Risiken und Unsicherheit beseitigen. Diesen würden sich die Händler noch stärker ausgesetzt sehen, wenn sie in einer völlig von Normen befreiten Umgebung arbeiten würden (vgl. Peña 2000: 37). Organisation ist, wie am Modell Laissez-Faire verdeutlicht wurde, notwendig, wenn Tätigkeiten außerhalb der legalen Normen stattfinden und deren Anhäufung an einem Ort einen gewissen Schwellenwert überschreitet. Gleichzeitig dient die beschriebene Organisation auch immer dazu, das staatliche Vollzugssystem zu manipulieren, um die eigenen Absichten durchzusetzen (vgl. Cross 1998: 35ff).

Die sozioinstitutionellen Organisationen der Straßenhändler haben einen legalen Status als zivile Vereinigungen. Sie sind Körperschaften ohne Gewinnorientierung, wodurch sie auf legale Ressourcen zurückgreifen können. So können sie beispielsweise Entscheidungen der Regierung vor Gericht anfechten (vgl. Peña 2000: 51), weshalb sie auch die Möglichkeit haben, bei aufkommenden Problemen bezüglich ihrer Nutzung des öffentlichen Raumes aktiv eine Problemlösung vor Gericht zu suchen.

Durch die Übernahme bestimmter Aufgaben für die Händler, denen so die Straßenhandelstätigkeit erleichtert wird, in dem organisatorische Aufgaben für das Kollektiv von den Händlerorganisationen übernommen werden, können sich die Händler besser auf ihre Tätigkeit fokussieren. Crossa (2009) beschreibt die Unterschiede in den Or-

ganisationsformen von *tóleros* im *Centro Histórico*, mittels derer die Händler den Zugriff auf den öffentlichen Raum zu wahren versuchen. So gibt es Organisationen, die Mitarbeiter in den Straßen beschäftigen, welche im Falle des Auftauchens der Polizei mittels Walkie-Talkies oder Mobiltelefonen die Information an alle Händler verbreiten. Dadurch werden Risiken einer Festnahme oder Konfiszierung der Ware geringer. Diese Art der Organisation erfordert allerdings ein Höchstmaß an Planung und Organisation, eine genaue räumliche Koordination sowie finanzielle und soziale Ressourcen.

Ohne derartige Möglichkeiten und Ressourcen muss alternativ agiert werden. Beispielsweise wird durch die spontane Warnung von anderen Händlern auf Gefahren hingewiesen und unter ständiger Bewegung Handel betrieben. Eine Benachrichtigung kann mittels lautem Pfeifen oder anderen Signaltönen stattfinden (vgl. Crossa 2009: 56).

Die Zusammensetzung der Händlerorganisationen in Mexiko-Stadt variiert von einigen wenigen Dutzend Händlern pro Gruppe bis zu Organisationen mit mehr als 7.000 Mitgliedern (vgl. Cross 1998: 120). Zwischen den verschiedenen Händlerorganisationen gibt es vielfältige Auseinandersetzungen um den öffentlichen Raum und deren Aufteilung. So gibt es nicht nur zwischen den Händlerorganisationen und der Polizei gewalttätige Auseinandersetzungen als Mechanismus des Widerstandes, sondern auch zwischen den einzelnen Händlergruppen (vgl. Crossa 2009: 53f). Zwischen den Händlern herrscht ein starker Konkurrenzkampf um öffentliche Räume, um den eigenen Standort an spezifischen Stellen (vgl. Bromley 2000: 14). Dies wird an dem 2003 gegen Alejandra Barrios, eine Organisationsführerin aus dem *Centro Histórico*, ausgesprochenen Hafturteil deutlich. Diese wurde schuldig gesprochen, den Ehemann einer anderen Organisationsführerin aus dem *Centro Histórico* ermorden lassen zu haben. Als Grund wurde der starke Wettbewerb genannt (vgl. García Araujo 2003: o.S).

Zumindest im Zentrum von Mexiko-Stadt muss nahezu jede Person, die Handel betreiben will, Mitglied in einer Händlerorganisation sein. Im Jahr 2004 gab es allein im *Centro Histórico* 71 Händlerorganisationen (vgl. Crossa 2009: 52). Die Zugehörigkeit zu einer Organisation ist vor allem notwendig, um einen Platz in dem zwischen den Organisationen aufgeteilten öffentlichen Raum zu bekommen. Jene Aufgaben der Verteilung der verfügbaren Handelsflächen, sowie auch deren Schutz, wird von den Organisationen sehr ernst genommen und effektiv betrieben, weshalb die Organisationen als eine Art Teillösung für Probleme bezüglich der fehlenden formellen Besitzrechte der Händler an ihrem Handelsort gesehen werden können (siehe Händlerausagen 6.4.5).

Die Anführer der Organisationen, die Aufgaben als Mediatoren, politische Führer und Administratoren haben, setzen die festgelegten Normen und Regulatorien durch (vgl. Peña 2000: 52). So fungieren die Organisationen als eine

Art Gilden, die der gegenseitigen Hilfestellung und dem Schutz der Mitglieder gegen von außen kommende Bedrohungen und Konkurrenz dienen (vgl. Bromley 2000: 15).

Eine weitere starke Kraft, die den Verbleib der Straßenhändler im öffentlichen Raum sichert, sind die familiären Netzwerke. Die Familie bietet für angehende Händler Möglichkeiten, Zugriff auf die Straße zu erhalten, da sie über viele Erfahrungen und Kenntnisse verfügt. Vor allem die Frauen, genauer die Mütter, spielen eine zentrale Rolle, da ihre Kinder oft mit ihnen zusammen die ersten Handelserfahrungen auf der Straße gesammelt haben. Ebenso sind Geschwister von Bedeutung, da diese oft geeignete Handelsplätze empfehlen sowie die Kontakte zwischen den neuen Händlern und den Händlerorganisationen herstellen. Eine weitere, essenzielle Unterstützung geht von Ehepartnern aus, beispielsweise in Bezug auf die Kinderfürsorge, die Haushaltsführung oder den Unterhalt des Standes. Der Zugang zum Straßenhandel und deren Dauer wird einfacher, je stärker die Beziehungen und Vernetzungen innerhalb der Familie sind (vgl. Gómez Méndez 2007: 44ff). Sämtliche zuvor genannten Eigenarten der familiären Netzwerke wurden auch in Kapitel 6.4.5 deutlich.

## 6.6 Erfolgsmodell: Nachfrage und Angebot von Produkten

Obwohl informelle Straßenhändler viele Produkte verkaufen, die auch in formellen Supermärkten oder an Kiosken, in Restaurants und anderen Einrichtungen verfügbar sind, spielen sie jedoch eine besondere Rolle in der Versorgung der Bevölkerung mit Waren. Diese soll nachfolgend konkreter erläutert werden, um Denkweisen seitens der Händler sowie der Kunden besser verstehen zu können, was sehr dienlich ist, wenn man das Phänomen dieses weithin sichtbaren Wirtschaftszweiges verstehen möchte.

Cross (2000) stellt fest, dass informelle Straßenhändler Nischen bedienen, die in der Stadt in der Versorgung mit Produkten entstehen können. Vor allem in ärmeren Gegenden, so Cross, machen Straßenhändler bestimmte Produkte erst verfügbar. Die Popularität von Produkten wie

**„Coca Cola, Pepsi and innumerable other snack and consumer products is made possible in Third World countries by the small-scale distribution channels of these products that makes ample use of informal and semiformal distributors and retail outlets that reduce the final cost to the consumer in poor areas.“** (Cross 2000: 39)

So können die Straßenhändler nach Cross zum Teil Einsparungen, die durch ihre Informalität entstehen, an ihre Kunden in ärmeren Gegenden weitergeben. Viele Produkte formeller Unternehmen werden durch informelle Vertriebsnetze verbreitet. Die Anschaffung teurer Produkte wird so zum Teil überhaupt erst ermöglicht. Hiernach würde der Straßenhandel auch eine wichtige sozioökonomische Funktion übernehmen, wenn Produkte tatsächlich durch diese Handelsart günstiger und somit ei-

ner breiteren Masse der urbanen Population zugänglich gemacht werden, was durch Crossa (2009: 52) bestätigt wird.

Auch Rajagopal (2010) identifiziert die Annahme geringerer Preise bei Straßenhändlern auf Straßenmärkten (Beispiel tianguis) als ein Grund für die Nachfrage nach Produkten, er verweist auch auf eine oft problematische Versorgung durch größere Geschäfte in spezifischen städtischen Lagen (vgl. Rajagopal 2010: 79), beispielsweise am Stadtrand oder in ärmeren Bezirken (vgl. Tokman 1978: 1188ff). Weiterhin stellt Rajagopal allerdings auch die soziokulturelle Bedeutung jenes Verkaufstypus als bedeutsamen Faktor heraus. Demnach bieten die Märkte die Möglichkeit, andere Menschen zu treffen, landestypische Küche zu verzehren und befriedigen somit die Bedürfnisse der Nachbarschaft. Auch werden traditionelle Werte und Bedürfnisse wie zwischenmenschliche Beziehungen auf persönlicher Ebene zwischen Händlern und Konsumenten und traditionelle Waren gewahrt, das Kaufen findet auf einer eher emotionalen Weise statt (Rajagopal 2010: 79f).

Vor allem in Mexiko macht die spezielle Ethnizität eine der bedeutsamsten Variablen aus, die nachhaltig das Verhalten der Konsumenten beeinflusst. Das Entdecken traditioneller Küche und der damit verbundene Genuss führt zum Erfolg vieler Straßenhändler (Beispiel Produkte „Verarbeitete Speisen und Garküchen“). In Verbindung mit der umgebenden Atmosphäre wird das Essen außer Haus seitens der Kunden als Erholung wahrgenommen. Die vermeintliche Frische von Lebensmitteln aus der Landwirtschaftlichen und Fleischprodukten wirkt auf die Konsumenten anziehend im Vergleich zu Produkten aus dem Supermarkt – ungeachtet der hygienischen Umstände, unter denen Verkäufe und Zubereitung stattfinden (vgl. ebenda: 97).

Der Straßenhandel beeinflusst die Konsumentennachfrage direkt (vgl. Bromley 2000: 6). Durch die Konfrontation von Passanten, Autofahrern oder Fahrgästen der Metro mit ihren Produkten können die Straßenhändler Begehrlichkeiten bei diesen entwickeln, die normalerweise in jenem Moment des Aufeinandertreffens nicht bestehen. Fällt der mögliche Konsument eine Kaufentscheidung, hat der Straßenhändler die Nachfrage generiert.

Nach McBride und Gillespie (2011) können Straßenhändler mittels neuen Produkten auch neue Märkte ausfindig machen und eine Nachfrage nach Produkten generieren, obwohl diese Nachfrage zunächst unter Umständen nicht zu erwarten war (vgl. McBride/Gillespie 2011: 89). Gleichzeitig wird die Nachfrage nach Produkten zusätzlich dadurch gesteigert, dass diese plötzlich zu einem Preis verfügbar sein können, der im formellen Handel höher ist, weshalb ein Produkt dort nur in einem geringeren Maße nachgefragt wird.

Die Straßenhändler und Straßenmärkte bringen die Kunden nach Rajagopal (2010) mit ihren variablen Sortimenten dazu, neue Produkte auszuprobieren (vgl. Rajagopal 2010: 97). Vor allem sind dies günstige Kosmetikartikel sowie Audio- und Videoprodukte, beispielsweise Konsolenspiele, CDs, DVDs und BDs (Produkte „Luxusartikel“). Letztere Artikel stellen jedoch eine Besonderheit dar. In Kapitel 4.2 wurde die Unterscheidung zwischen legal und illegal thematisiert, die an dieser Stelle wieder aufgegriffen werden muss.

Da viele Audio- und Videoprodukte, die offen auf den Straßen und in den Markthallen in Mexiko-Stadt gehandelt werden, Kopien sind, wird an dieser Stelle nach der Unterscheidung von Cross und Peña in formell, informell und kriminell, die Grenze zwischen informell und kriminell verwischt. Nach der Definition sind Produkte, die gegen formelle gesetzliche Regelungen verstoßen, illegal. Die-

Abb.58 Tacos al Pastor, eine von vielen beliebten Spezialitäten



Abb.59 Gesellschaftlich akzeptierter Handel mit Kopien



se Form der illegalen Produkte ist jedoch bedingt durch ihre offene Verbreitung nicht gleichzusetzen mit illegalen Produkten wie harten Drogen, die normalerweise keinen derartig großen und sichtbaren Anteil an den Straßenhandelsaktivitäten besitzen werden.

Cross (2007) definiert diese Art der Illegalität als „soft-illegalities“ (Cross 2007: 126). Obwohl die unrechtmäßige Vervielfältigung von Produkten des geistigen Eigentums wie den oben genannten zur Erzielung von Profiten nach dem Gesetz verboten ist und mit Strafen von bis zu zehn Jahren Gefängnis geahndet wird, spielt der Verkauf dieser Produkte, also die Produktpiraterie, eine große Rolle und wird von einem Großteil der Bevölkerung nicht als illegale, kriminelle Aktivität wahrgenommen (vgl. ebenda). Dies hängt nach Cross damit zusammen, dass die Wahrnehmung dieser kriminellen Handlung eine andere ist, als beispielsweise die des Drogenhandels. Als Begründungen hierfür die mangelnden Alternativen, zu hohe Kosten für formelle Tonträger und Filme und der Schwerpunkt der Betätigung als Händler, weniger als Raubkopierer angeführt (vgl. ebenda: 140ff). Der Handel mit kopierter Musik und Filmen wird demnach gesellschaftlich als eine Art Kavaliersdelikt betrachtet, auch wenn die Rechtsprechung eindeutig ist. Aus diesem Grund werden jene Straßenhändler, die mit Piraterieprodukten handeln, nicht aus der Betrachtung ausgeschlossen, da man sie auch zahlreich vor Ort antrifft<sup>37</sup>.

Ein weiterer Vorteil, neben kostengünstigen, wenn auch vereinzelt rechtlich eher den illegalen Produkten zuzuordnenden Waren, die die Straßenhändler aus Sicht der Kunden bieten, ist ihr Verkaufsverhalten. Dieses wird im Vergleich zu jenem der Angestellten in Supermärkten und Kaufhäusern besser bewertet, da die Kunden das Gefühl haben, dass durch eine eher persönliche Atmosphäre ihren Wünschen und Bedürfnissen mehr entsprochen wird. So hören Straßenhändler besser zu und erwecken deshalb den Anschein, die Probleme der Kunden eher lösen zu können (vgl. Rajagopal 2010: 98).

Zusammenfassend kann festgestellt werden, dass der Kauf auf der Straße gewisse Bedürfnisse stillen kann, die in formellen Geschäften nicht gedeckt werden. Gleichzeitig werden diese Bedürfnisse ein Stück weit aber auch nur durch das Angebot auf der Straße geweckt. Die Kombination aus Atmosphäre und erwarteten kompetitiven Vorteilen wie günstigeren Produkten, verschiedenen Produktkategorien, der zum Teil vermeintlichen Produktfrische, aber auch persönliche Vorlieben der Kunden und die Interaktion mit den Händlern machen den Straßenhandel und die gebildeten Straßenmärkte wie den *tianguis* für Konsumenten interessant.

<sup>37</sup> Der Handel mit Musik-, Film- und Spielegokopien findet sowohl auf der Straße als auch in der Metro statt. Zahlreich sind die CDs und DVDs verkaufenden *toreros* in den Zügen, auch um die Stationen herum verkaufen in Mexiko-Stadt viele Händler diese Waren, welche gut sichtbar an den Ständen platziert sind. Zum Teil wird die Aufmerksamkeit der Kunden dort zusätzlich durch laute Fernseher, auf denen Filme präsentiert werden oder laute Musik erregt (eig. Beob.).

Allerdings können Attribute wie Frische und günstige Preise nur bedingt bestätigt werden, zum Teil mangelhafte Hygiene sowie Preise, die eher auf dem Level der formellen Geschäfte wie Supermärkten liegen, sind eine Tatsache (vgl. Rajagopal 2010: 98).

## 6.7 Straßenhandel in Mexiko-Stadt: Größe, Argumente und ein herausstechendes Beispiel

Der informelle Straßenhandel ist ein für Mexiko-Stadt prägendes Element. Obgleich dieser eine aus mancher Sicht

„colorful addition to urban shopping“ (Rajagopal 2010: 84)

darstellt, für Belebung sorgt, in ökonomisch benachteiligten Gebieten die Versorgung vereinfachen und eine schnelle Versorgung mit gewissen Produkten ermöglichen kann, bestehen um ihn und entstehen aus ihm ebenso zahlreiche Konflikte und Probleme.

Nachfolgend wird zunächst die Größe des informellen Straßenhandels in Mexiko-Stadt thematisiert. In dessen Folge werden jene Konflikte und Probleme herausgestellt und reflektiert, ebenso wie positive Eigenschaften des Straßenhandels. Es werden einerseits jene Konfliktfelder benannt, die direkten Raumbezug haben, aber auch solche, die generell durch den Straßenhandel entstehen können oder mit seinen Eigenarten verknüpft sind. Gleichzeitig werden auch Probleme der Straßenhändler betrachtet. Im Anschluss an die Konflikte und Probleme wird ein Quartier in Mexiko-Stadt vorgestellt, das über die Stadtgrenzen hinaus für seinen täglich stattfindenden Straßenmarkt berühmt-berüchtigt ist, das *barrio Tepito*. Dies ist ein Stadtteil, in dem der informelle Straßenhandel eine andere Bedeutung bekommt.

### 6.7.1 Größeneinordnung in Mexiko-Stadt

Bromley (2000) bezeichnet den informellen Straßenhandel als ein weltweites Phänomen, das vor allem in ärmeren Ländern vorkommt und in den urbanen Konzentrationen ausgeprägt ist (vgl. Bromley 2000: 2). Dies ist auch an Mexiko-Stadt ablesbar. Hier ist der Straßenhandel allgegenwärtig. Der Straßenhandel wird oft als Teil einer vormodernen, traditionell geprägten Ökonomie betrachtet, der nur am Rande der modernen Gesellschaft überlebt. Doch es stellt sich die Frage, wie jene zum Teil als vormodern angesehene Wirtschaftsform in der heutigen Zeit stetig zunehmen kann? Und der Straßenhandel wächst, allen Problemen und Anfeindungen zum trotz, weiter (vgl. Cross 2000: 30f; Esquinca 2011: o.S.).

Der Umfang des informellen Straßenhandels ist, trotz seiner deutlichen Präsenz auf den Straßen, ähnlich wie die Größe der informellen Ökonomie, nicht exakt zu bestimmen. Die Straßenhändler sind in der Stadt ungleich verteilt. Durch die zum Teil stark ausgeprägte Mobilität der Händler, die an verschiedenen Tagen an unterschiedlichen

Punkten stehen können (Beispiel Steckbrief Ivan Castro Meza 6.4.5), ist es sehr schwierig, die Verteilung und Zahl der Straßenhändler zu erheben und zu überwachen (vgl. Bromley 2000: 23). Händler der Kategorien **R 1**, **R 2** sowie **R 4** und **R 6** können ihre Stände täglich abbauen oder sind grundsätzlich höchst mobil. Die trifft vor allem auf die *toreros* auf den Straßen und in der Metro sowie die unabhängigen Nachbarschaftshändler zu (**R 4** und **R 1**), deren Zahl nur geschätzt werden kann (vgl. Cross/Peña 2001: 22). Hinzu kommt, dass man nicht jeden Straßenhändler auf dem Weg zu seiner Arbeit mit seiner Ausstattung als solchen identifizieren kann. Durch die von Wildner (2003) identifizierten ausgeklügelten Verpackungssysteme, die aus einem Paket eine ganze Straßenküche entstehen lassen können (vgl. Wildner 2003: 3), kann eine Identifizierung vor dem Aufbau des Standes sehr schwierig sein.

Laut Rajagopal (2010) gibt es für Mexiko-Stadt keine strukturierte Übersicht, wie viele Straßenmärkte dort existent sind. Informelle Quellen jedoch geben an, dass bei 574 Straßenmärkten pro Woche an einem durchschnittlichen Tag alleine 82 Straßenmärkte in der Metropole stattfinden (vgl. Rajagopal 2010: 82). Jene Straßenmärkte sind in der Vergangenheit zunehmend populär geworden (vgl. Cross 2000: 31).

Nach einer Erhebung aus den 1990er Jahren wurden für Mexiko-Stadt 121.738 Stände von Straßenhändlern ermittelt. Die Studie zeichnete ein Bild des Kerns des Straßenhandels der Stadt, nach dem von insgesamt 121.738 Straßenhändlern alleine 67.248 Stände den ambulanten Händlern gehörten, gefolgt von 38.000 Ständen auf den rotierenden Märkten, dem Typ *tianguis*. Insgesamt wurden 185.600 Personen angenommen, die permanent mit dem Straßenhandel zu tun haben. Inklusive aller Verkäu-

fer, die zeitweilig auf der Straße arbeiten, können nach Cross mindestens 90.000 Personen dazugerechnet werden (vgl. Cross 1998: 101f).

Anderen Erhebungen zu Folge existierten im Jahr 1997 98.379 Straßenhändler in Mexiko-Stadt, die 79.851 Stände betrieben. Rund 51 Prozent der Straßenhändler war zu dieser Zeit in den drei *delegaciones Cuauhtémoc, Gustavo A. Madero* sowie *Venustiano Carranza* tätig. In ebenjeneren drei *delegaciones* konzentrierten sich die Händler auch in einer Erhebung für die ZMVM aus dem Jahre 2003, nach welcher in der Metropolregion 201.570 Straßenhändler tätig waren. Neben der Konzentration im D.F. wurden auch noch in den *municipales Coacalco, La Paz, Chicoloapan*, und *Tlalnepantla des Estado de México* besonders hohe Konzentrationen gemessen (vgl. CESOP 2005: 12).

Jahr	Anzahl Straßenhändler	geografische Abgrenzung
1997	98.379	Mexiko-Stadt
2005	201.570	Metropolregion
2000	1.294.670	Staat Mexiko
2003	1.635.843	Staat Mexiko

Tab.9 Größeneinordnung der Straßenhändler auf der *Via Pública*

Die Zahl der Straßenhändler fluktuiert je nach Saison und in Abhängigkeit von anderen Faktoren wie beispielsweise anderen Beschäftigungsmöglichkeiten (vgl. Cross/Peña 2001: 22). Vor allem an Feiertagen und in verkaufstarken Zeiten nimmt die Zahl der Händler zu (vgl. Cross 1998: 103). Zu Beginn des Jahres 2011 hatte sich der Straßenhandel im *Centro Histórico* von 15.000 Händlern drei Jahre zuvor auf 45.000 Händler verdreifacht (vgl. Quintero 2011: 35; o.V. ngc 2011: o.S.). Hieran ist eindeutig zu erkennen, dass auch die aktuellen Versuche, die Straßenhändler aus dem Zentrum zu verlagern, nicht dauerhaft erfolgreich sind.

Dia.15 Anzahl der Straßenhändler nach Cross

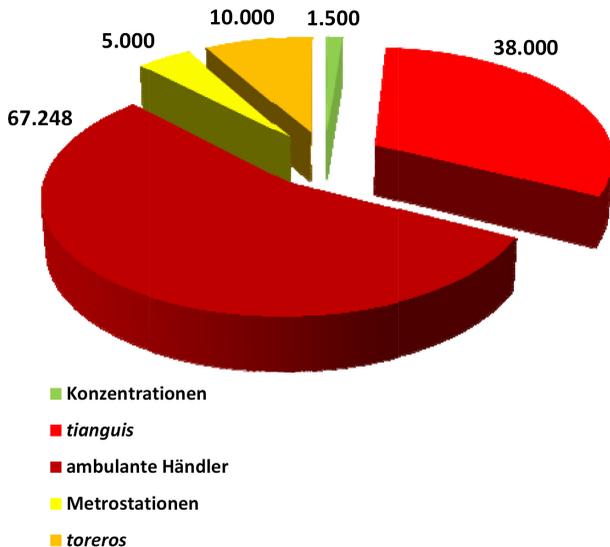
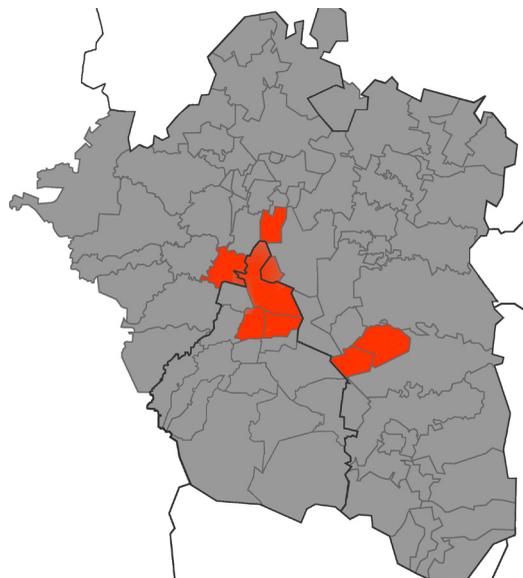


Abb.60 Konzentrationen vieler Straßenhändler



Wie zum Teil aus den zuvor vorgestellten Erhebungen und Schätzungen hervorgeht, stellen auch Cross und Peña (2001) fest, dass die Zahl der angenommenen Händler stark schwankt. Sie verweisen auf Annahmen zwischen 250.000 und 400.000 Händlern. Wie bereits 1998 von Cross festgestellt, existieren wenig repräsentative Daten über die genaue Zahl der Straßenhändler (vgl. Cross 1998: 89). Dieser Eindruck bestätigt sich nach ausgiebiger Recherche, bei der lediglich die zuvor vorgestellten Werte zu ermitteln waren. Auch in einem Gespräch mit der *delegación Coyoacán* über den informellen Straßenhandel wurde geäußert, dass die letzten erhobenen Daten in das Jahr 1998 zu datieren sind, dem Jahr, in dem das PDRC nebst der Registrierung mittels SisCoVip gültig wurde (siehe 6.3.1). Osvaldo Ayala, zuständig für den Handel auf der *Vía Pública*, schätzt, dass in *Coyoacán* den etwa 4.000 registrierten Händlern eine ähnliche Zahl Händler ohne Registrierung gegenüber steht (vgl. Interview Ayala 2011). Grundsätzlich ist eine exakte Zählung der Händler recht schwierig, wenn diese nicht bei offiziellen Stellen registriert sind, was auf sehr viele Händler zutrifft.

### 6.7.2 Konflikte und Potenziale des informellen Straßenhandels

In diesem Unterkapitel werden Argumente aufgeführt, die gegen (G) und für (F) die Tätigkeit des informellen Straßenhandels sprechen. Alle Argumente werden kritisch betrachtet und mit eigenen Beobachtungen vor Ort abgeglichen und überprüft.

Als Basis für die Auseinandersetzung am Beispiel von Mexiko-Stadt werden verschiedene Argumente genutzt, die Bromley (2000) in seiner Untersuchung anführt. Es gilt darauf hinzuweisen, dass nicht alle Argumente auf alle zuvor ausgemachten Händlertypologien gleichermaßen zutreffen und sich Argumente auch in Bezug auf gehandelte Waren sowie Nachbarschaften und Bevölkerungsgruppen unterscheiden (vgl. Bromley 2000: 4).

#### Argumentationen und Auseinandersetzung

**G 1. Durch die Konzentrationen der Straßenhändler in Räumen und an Orten mit hohem Fußgänger und Fahrzeugverkehr führt die Sichtbarkeit der Produkte der Straßenhändler zu Impulskäufen. Die Konzentrationen ziehen weitere Händler an und führen zu weiter Verdichtung der Räume, die wiederum den Absatz anhebt und neue Konflikte mit sich bringt (vgl. Bromley 2000: 7).**

**F 1. Bedingt durch die niedrigen Anforderungen an Kapital und die potenzielle Beweglichkeit ist der Straßenhandel eine sehr effektive Möglichkeit, saisonbedingte,**

**sporadische und spezielle Nachfrage nach Gütern zu stillen. Vor allem bietet der mobile Straßenhandel die Versorgung an Orten, an denen formelle Ladengeschäfte bedingt durch eine nicht regelmäßige Nachfrage kaum überdauern können (vgl. Bromley 2000: 6).**

Die starke Verdichtung von Orten und Räumen, an denen Händler auftreten, wird auch von Peña (2000) bestätigt. Je größer die Zahl potenzieller Kunden, desto größer die möglichen Gewinne, wodurch mehrere Händler angezogen werden, was zu einer Überbelegung des Raumes führen kann (vgl. Peña 2000: 43). Diese starke Belegung der Räume ist auch in Mexiko-Stadt zu beobachten. Vor allem an stark frequentierten Orten wie dem *Centro Histórico*, an Ein- und Ausgängen der U-Bahnstationen und an Bushaltestellen, aber auch in Parks, wie dem bereits benannten Park *Alameda*, sind starke Ansammlungen von Händlern zu beobachten (eig. Beob.).



Abb.61 Straßenhändler im und am Park *Alameda* im *Centro Histórico*

Gerade die Agglomerationen von Händlern führen zu einem zusätzlichen Umsatzplus: erstens locken mehr Händler mehr Kunden an, zweitens können mehrerer Geschäfte den Zugang und den Blick auf formelle Geschäfte blockieren und drittens verlangsamen Straßenhändler den Verkehrsfluss (vgl. Bromley 2000: 15).

Die Händler der Kategorie **R 6** (temporäre Konzentration, siehe 6.4.4) nutzen die Möglichkeiten, in nur temporär zu speziellen Anlässen stark frequentierten Räumen Handel zu treiben. So können sie einen nur zeitweilig bestehenden Bedarf decken, der ohne sie an manchen Orten nicht durch formelle Geschäfte gedeckt werden kann (eig. Beob.). Allerdings führt ihre temporäre Anwesenheit nicht zu einer steten und dauerhaften Verdichtung der Räume durch immer neue Händler, was langfristige Folgen für die Raumnutzung mit sich brächte.

Die Kombination von Vorteilen der Inanspruchnahme des öffentlichen Raumes und geringen Fixkosten ist einer der Hauptgründe für die Auseinandersetzung um den Straßenhandel. Durch den einfachen Zugang und die Vorbildfunktion, die zu der kritisierten Verstärkung führen kann, trägt der informelle Straßenhandel zu einer Vergrößerung des informellen Anteils der Ökonomie bei. Durch die Fähigkeit, recht flexibel auf Verdrängungsversuche und Verbote reagieren zu können, ist diesem Problem nur schwer begegnen (vgl. Cross 2000: 43).

Interessant ist die Beobachtung von Wildner (2003), dass die Verdrängung von Straßenhändlern aus dem öffentlichen Raum nur dazu führt, dass sich entweder andere Straßenhändler den frei gewordenen Raum oder aber beispielsweise internationale Fastfoodketten die breiten Gehwege mit Plastiktischen und Stühlen aneignen (vgl. Wildner 2003: 3).

Grundsätzlich lassen sich immer spezielle Konfliktzonen ausmachen, in denen sich größere Interessengruppen um die Dichte der Straßenhändler sorgen (vgl. Bromley 2000: 15). Ein sehr gutes Beispiel hierfür ist das *Centro Histórico*, seit Jahrzehnten immer wieder mittels neuen Eingriffen von den Straßenhändlern befreit werden soll. Hier zeigt sich ganz deutlich die bereits in 4.3.5 beschriebene Prozesshaftigkeit, die den öffentlichen Raum als Verhandlungsraum, geprägt durch widersprüchliche Bedeutungszuschreibungen, charakterisiert.

Hier treffen immer wieder die informellen Straßenhändler, die nach der ökonomischen Krise der 1980er und 1990er Jahre zum Teil verlassene Gebäude als Lagerhäuser benutzen und die städtischen Autoritäten aufeinander, die das Potenzial des Gebietes zur verstärkten Generierung von Kapital durch touristische und formalwirtschaftliche Nutzung heben wollen (siehe 6.3.2 / vgl. Crossa 2009: 47). Im Gegensatz dazu gibt es wiederum Gebiete, in denen die Händler nicht so zahlreich auftreten oder als nicht derart problematisch betrachtet und von vielen Menschen einfach ignoriert werden (Bromley 2000: 16).

Auf die Versorgungsfunktion des informellen Straßenhandels für den ärmsten Teil der Bevölkerung wurde bereits in 6.6 eingegangen. Diese wird auch seitens der Regierung des D.F. anerkannt, allerdings wird den gehandelten Produkten eine besonders niedrige Qualität unterstellt, die wiederum den günstigen Preis erklärt (vgl. Gobierno del DF 2003: 23).

**G 2. Durch den Beitrag des Straßenhandels zur Verstopfung von Straßen und Wegen fördern die Straßenhändler die Gefahr von Verkehrsunfällen, die Luftverschmutzung durch Autos und verlangsamen Rettungsfahrzeuge bei Einsätzen. Volle Fußwege, Händler am Straßenrand sowie Fußgänger, die auf die Straße ausweichen, können den Blick der Autofahrer behindern. Lebhaftige Aktivitäten können den Autofahrer ablenken (vgl. Bromley 2000: 7).**

Eine zum Teil enorme Einengung von Wegen und Räumen durch Stände von Straßenhändlern wurde vor Ort vielfach beobachtet. Die Fußwege, die zum Teil ohnehin eine sehr mangelhafte Qualität in Mexiko-Stadt aufweisen, werden durch Stände sehr eng, was in der Kombination mit schlechten Wegverhältnissen zu massiven Einschränkungen für Verkehrsteilnehmer mit Behinderungen oder Kinderwagen führen kann. An Straßenkreuzungen können nicht nur die Autofahrer schlecht sehen, sondern auch die Fußgänger werden in ihrer Sicht zum Teil massiv beeinträchtigt. Dies ist besonders problematisch, da das Überqueren von Kreuzungen auf Grund einer im Land vorherrschenden Rücksichtslosigkeit gegenüber Fußgängern beim Abbiegen auch ohne Einschränkung der Sicht sehr schwierig ist (eig. Beob.).



Abb.62 Durch die eingeschränkte Sicht müssen Fußgänger auf die Fahrbahn treten um die Kreuzung einsehen zu können

**G 3. Straßenhändler können die Ausgänge von besonders frequentierten Gebäuden wie Theatern, Stadien und Kaufhäusern blockieren, was zu schlimmeren Folgen in Fällen von Bränden, Explosionen, Gasunfällen oder Massenpaniken führen kann (vgl. Bromley 2000: 7).**

Diese Gefahr wurde auch vor Ort ausgemacht. Gebäude wie Krankenhäuser oder Einkaufszentren sind beliebte Orte für Straßenhändler, aber auch die erwähnten Metrostationen, deren Ausgänge zum Teil regelrecht blockiert sind. Durch die zahlreichen Händler vor den Grundstücken, an den Eingängen und auf den Fußwegen sind nicht nur die Zugänge behindert, sondern vor allem die Ausgänge in akuten Notlagen (eig. Beob.).

Ein Teil der Konflikte um die Nutzung der *Vía Pública* durch die informellen Straßenhändler aus G 1 bis G 3 wird dadurch begünstigt, dass es keine Plätze für die Händler auf den Straßen gibt. Die Stadträume, die seit Jahrzehnten stark von Händlern frequentiert sind, sehen nach wie vor keine adäquaten Plätze für die Händler vor, die ihren Ansprüchen gerecht werden. Die Bedürfnisse der Händler als

Nutzer des öffentlichen Raumes werden von der Stadtplanung schlichtweg ignoriert. Dies ist als ein Problem der Händler zu betrachten, da diese so gezwungen werden, sich irgendwo im öffentlichen Raum niederzulassen, wo sie die von ihnen benötigten Bedingungen vorfinden (vgl. Cross 2000: 43).



Abb.63 Straßenhändler prägen die Zugänge der Metrostationen, können aber Rettungswege und Zugänge im Notfall versperren

**G 4. Ein Teil der Fußgänger, Autofahrer und Bewohner fühlt sich von den Straßenhändlern gestört, wird irritiert oder fühlt sich durch die zum Teil deutliche Kundenwerbung zum Zweck des Handels bedroht. Viele würden lieber gehen und fahren ohne stetig von Verkäufern und Verkaufsständen anvisiert zu werden (vgl. Bromley 2000: 9).**

Bedingt durch eigene vor Ort gesammelte Erfahrungen, kann das Gefühl einer Bedrohung nicht nachempfunden werden, da die Händler überall freundlich waren. Zwar wurden Waren zum Teil lauter angepriesen, aber nicht aufdringlich beworben. Allerdings ist diese persönliche Wahrnehmung kein Maßstab, Walker (2008) berichtet, dass sich Touristen und ausländische Studenten in den zum Teil sehr stark belebten Räumen unwohl fühlten (vgl. Walker 2008:116).

In Kombination mit den Gegenargumenten **G 1** bis **G 3** sind Gefühle der Beklemmung jedoch bedingt nachvollziehbar. Die schmalen Wege, die zum Teil zwischen Ständen und Gebäuden oder Einfriedungen als Lauffläche übrig bleiben, die Nähe und bedingt durch Dächer aus Plastikplanen fehlendes Tageslicht bieten keine Aufenthaltsqualität und sorgen eher für Hektik und Unwohlsein in vielen frequentierten Bereichen der *Vía Pública* (eig. Beob., s. Abb. 64).

Auch an den Schnellstraßen und Autobahnen wird in Mexiko-Stadt Straßenhandel betrieben. Da es kostenpflichtige Verkehrswege gibt, sind vor allem die Ausfahrten der Autobahnen, an denen die Mautgebühren zu entrichten

sind, beliebte Handelsplätze. Dort versuchen viele Straßenhändler ihre Waren an die Autofahrer zu verkaufen. Bedingt durch den dichten Verkehr und teilweise lange Rückstauungen finden die Händler hier viele potenzielle Kunden vor. Um diesem Problem zu begegnen und die Sicherheit auf den Straßen zu erhöhen, wurde im April 2011



Abb.64 Ein Fußweg dessen Lauffläche durch die informellen Straßenhändler stark beengt ist

eine große Maßnahme der Polizei gegen die Straßenhändler vor den Mautstationen gestartet und der Handel an diesen Orten verboten (vgl. Pazos 2011).

Die Besitzer von Grundeigentum haben ebenfalls zum Teil Probleme mit den Straßenhändlern. In Wohngebieten beispielsweise, in denen ein Haus oder Grundstück verkauft werden soll, zählen Straßenhändler als ein wertmindernder Faktor. Deshalb argumentieren Grundstücksbesitzer oftmals, dass die Straßenhandel verboten oder die Händler umverlegt werden sollten, damit potenzielle Kunden nicht den Kaufpreis verringern oder ihr Angebot komplett zurückziehen (vgl. Bromley 2000: 12). Dieses Problem wurde auch explizit in der *delegación Coyoacán* beschrieben. Auch hier werden Straßenhändler als extrem wertmindernd für Häuser und Grundstücke betrachtet, weshalb viele Beschwerden bei der *delegación* eingehen. Gleichzeitig gibt es Konflikte, weil die Anwohner die Wege vor ihren Häusern nicht uneingeschränkt nutzen können, wenn Straßenhändler auf diesen verkaufen (vgl. Interview Ayala 2011).

Ebenso vertritt die Regierung von Mexiko-Stadt die Meinung, dass der Straßenhandel den Wert des öffentlichen Raumes mindert. Sie begründet niedrige Anwohnerzahlen im *Centro Histórico* und den Verfall der zentralen Gebiete der Stadt mit der informellen Ökonomie, dem Straßenhandel. Dieser „verdirbt das urbane Bild und begünstigt die Unsicherheit“ (Órgano de Gobierno del DF 2003: 31). Diese Feststellung spiegelt sich auch im nachfolgenden Gegenargument wider.

**G 5. Die Straßenhändler und ihre Stände sind unansehnlich, sie generieren Lärm durch das anpreisen ihrer Waren und sie und ihre Verkäufer hinterlassen Müll und Schmutz auf den Straßen. Für die urbane Elite sind Straßenhändler ein prominentes Beispiel für Chaos und Durcheinander (vgl. Bromley 2000: 9).**

**F 2. Der Straßenhändler bringen Leben in langweilige Straßen. Sie zeigen, wo sich ökonomische Aktivitäten, sowohl auf als auch abseits der Straße, konzentrieren. Sie bieten eine besondere Atmosphäre, die auch für Touristen einen Mehrwert erzeugt (vgl. Bromley 2000: 5f).**

Während Straßenhandelsaktivitäten von den einen als farbenfrohe Bereicherung angesehen werden (vgl. Rajagopal 2010: 84), empfinden andere Straßenhändler aus unansehnlich und störend. Cross (2000) verweist in seiner Auseinandersetzung auf die moderne Vision des urbanen Raumes nach Le Corbusier, nach der durch Planung jedes Individuum seinem Platz im Leben zugeteilt werden würde und Regulatorien sowie Fürsorge alle Bedürfnisse und Ansprüche abgedeckt würden. Demnach wäre der informelle Straßenhandel, ohne formelle Planung und Regulierung

„the sensation, so insupportable to man, of shapelessness, of poverty, of disorder, of willfulness“ (Le Corbusier 1996: 207),

und damit dem modernen Ideal der Eliten der Ersten Welt und der Dritten Welt entgegengesetzt. Diese Eliten trachten danach, dieses Ideal zu verwirklichen, wofür der informelle, ungeordnete, ungehorsame, rückständige und ineffiziente Straßenhandel aus dem öffentlichen Raum zu verschwinden hat (vgl. Cross 2000: 40).

Obwohl die Wahrnehmung des Straßenhandels bedingt durch die Konstruktionen aus Metall oder Holz, die mit bunten Planen und Bändern abgedeckt werden, zum Teil im Vergleich zu formellen Geschäften und Kiosken in Teilen sehr provisorisch anmuten, ist der Aufbau jedoch genau geplant und wie bereits beschrieben, durchaus zeitintensiv. Morgens reinigen die meisten Händler die Fläche auf der ihr Stand steht oder aufgebaut wird (vgl. Cross 2009: 53). Auch abends erfolgen zum Teil umfangreiche Reinigungsarbeiten. Daraus resultieren Straßenabschnitte, die durch die Besetzung mit Händlern deutlich sauberer sind als manche, an denen kein Händler steht (eig. Beob.). Die umfangreichen Reinigungsarbeiten finden auch statt, um den Gegnern des Straßenhandels möglichst keine Angriffspunkte zu liefern.

Dies kann allerdings nicht für alle Händler und Räume, in denen Handel betrieben wird, verallgemeinert werden. Dennoch ist naheliegend, dass die Reinhaltung des Arbeitsplatzes für die Straßenhändler auch eine Bedeutung hat, da Kunden diese durchaus wahrnehmen, wie die beschriebene Bedeutung der Atmosphäre nach Rajagopal (2010) vermuten lässt. Dies wurde auch in den Interviews

vor Ort bestätigt (siehe 6.4.5: z.B. Artemio Fuentes Garcia; Pedro Maturano) Trotzdem gibt es in Mexiko-Stadt auch Beispiele für Händler, deren Stände wie im Gegenargument kritisiert, sehr unansehnlich wirken (s. Abb. 65/66).



Abb.65 und Abb.66 Der Straßenhandel hat auch unansehnliche Seiten



**G 6. Viele Straßenhändler betreiben ihre Stände vor formellen Geschäften in Gebäuden. Wenn die Produkte der informellen Straßenhändler deckungsgleich mit denen der formellen Händler in Ladengeschäften dahinter sind, haben die Straßenhändler in solchen Zonen Vorteile, da sie zuerst gesehen werden, wodurch die Kunden unter Umständen nicht mehr das Ladengeschäft betreten. Somit wird den Straßenhändlern oft ein unfairer Wettbewerb nachgesagt (vgl. Bromley 2000: 8).**

**F 3. Straßenhändler nehmen direkten Einfluss auf die gesamte ökonomische Aktivität und auf das Angebot von Gütern und Dienstleistungen. Sie sind ein integraler Teil**

**der Wirtschaft, weshalb ihr Verschwinden zu einem Verlust von Wettbewerb und wirtschaftlicher Aktivität führen würde. Alle Unternehmen, die geschäftlich mit den Straßenhändlern verknüpft sind, würden unter ihrem Verschwinden leiden (vgl. Bromley 2000: 4).**

Auch Cross (2000) weist auf jene Problematik hin, nach der der Straßenhandel starken Wettbewerbsdruck auf die formellen Ladenbesitzer ausüben kann. Resultat dessen ist aus seiner Sicht der Versuch der Vertreibung von Straßenhandelsaktivitäten aus den „optimal ‚modern‘ areas“ (Cross 2000: 41), wodurch die formellen Händler und dadurch auch deren Steuerzahlungen gesichert werden. Der starke Wettbewerb macht die Situation vor allem für die formellen Kleinst- und Kleinunternehmen schwierig. Es wurde angenommen, dass die informellen Händler in der Vorweihnachtszeit 2010 etwa 40 Prozent der Umsätze abgeschöpft haben (vgl. Ramos 2011: o.S.). Konflikte wurden auch in dem Interview mit dem informellen Buchhändler Salvador Martinez bestätigt, der seinen Arbeitsplatz so gewählt hat, dass er keine Auseinandersetzungen mit formellen Händlern in der Nähe befürchten muss, weil er im gleichen Segment tätig ist (siehe 6.4.5).

Im *Centro Histórico* stellte Crossa (2009) fest, dass konträr zu dem Gegenargument Händler zum Teil Vorteile durch die Existenz von Straßenhändlern vor ihren Geschäften ausmachten, so dass sie mit diesen informelle Abmachungen trafen. Im Falle von Razzien gegen Straßenhändler im Zuge der „Säuberungsaktionen“ des Zentrums, boten Ladenbesitzern ihren Verbündeten Schutz, da sie deutliche Umsatzzuwächse ausmachten, wenn die Straßenhändler vor ihren Geschäften ihrer Arbeit nachgingen (vgl. Crossa 2009: 55; Wildner 2003: 140).

Manche große Firmen nutzen den Straßenhandel, um ihre Produkte verkaufen zu lassen (vgl. Bromley 2000: 13). So werden in Mexiko beispielsweise Zeitungen, Telefonkarten oder auch Kosmetikartikel von Händlern für jene Firmen verkauft, diese *comisionistas* (wie bereits in 5.4 beschrieben) werden bewusst zu Hunderten von formellen Unternehmen eingesetzt (vgl. Levy 2008: 14).

**G 7. Straßenhändler stellen keine Quittungen aus und zahlen weder Steuern auf ihre Einnahmen noch erheben sie Mehrwertsteuern von ihren Kunden. Dadurch unterbieten sie ihre formellen Mitbewerber mittels unlauteren Wettbewerbsvorteilen, die sie sich durch ihre Informalität verschaffen (vgl. Bromley 2000: 8).**

**F 4. Der Straßenhandel bietet eine Quelle, um die monetären Einnahmen des Stadthaushalts durch Steuern auf Lizenzen, Verkäufe und Mehrwertsteuern die an die Regierung gezahlt werden zu erhöhen (vgl. Bromley 2000: 5).**

Auf die Problematik der fehlenden Steuereinnahmen wurde bereits eingegangen (4.3.5 und 5.4). Die Tatsache, dass die Händler im öffentlichen Raum Geschäfte machen und

Gewinne erzielen, dies in direkter Konkurrenz zu formellen Ladenbesitzern geschieht und den informellen Händlern Vorteile durch Steuereinsparungen verschafft, kann nicht entkräftet werden.

Gleichzeitig kann aber festgestellt werden, dass die Kunden nach jenen Vorteilen suchen, die diese Wettbewerbsvorteile der Straßenhändler mit sich bringen, da sich diese in Einsparungen auf Kundenseite niederschlagen. Durch die Möglichkeit der Registrierung der informellen Händler, nach der pro Arbeitstag eine Abgabe in Höhe von sechs Pesos<sup>38</sup> zu entrichten ist, wurde eine Möglichkeit geschaffen, die Straßenhändler zu besteuern.

Zwar böte der Straßenhandel eine weitere Quelle für Steuereinnahmen, allerdings ist die Erhebung bei einer fehlenden Registrierung der Händler schwierig. Generell wurde zuvor bereits festgestellt, dass informellen Tätigkeiten auch aus Beweggründen wie Steuerersparnis und Gewinnmaximierung nachgegangen wird.

Vor Ort wurde deutlich, dass eine Kontrolle durch öffentliche Instanzen grundsätzlich schwierig ist. So wurde in der *delegación Coyoacán* geäußert, dass viele Händler bei der Aufforderung, sich zu registrieren oder ihre Stände abzubauen, letzteres bevorzugten. Da auf Grund von Personalknappheit nur wenige Kontrollen durchgeführt werden können, stehen die meisten Händler am nächsten Tag wieder an derselben Stelle (Interview Ayala: 2011). In den vor Ort durchgeführten Interviews wurde allerdings auch deutlich, dass zumindest ein Teil der befragten Händler im PDRC registriert war und eine Genehmigung für den Handel auf der Straße besitzt.

**G 8. Die Straßenhändler stärken die Untergrundökonomie, in dem sie undokumentierte Transaktionen durchführen. Diese entstehen nicht nur bei ihren Handelstätigkeiten, sondern auch durch notwendige Schmiergelder, die die Händler der Polizei und städtischen Inspektoren zahlen müssen, um ihrer Handelstätigkeit nachkommen zu können (vgl. Bromley 2000: 9).**

Das Umgehen formeller Systeme der Besteuerung ist aus Sicht der öffentlichen Hand und all jener, die von ihrem Arbeitslohn Steuern abführen, nicht gerecht und stellt den Finanzhaushalt vor Schwierigkeiten. Die Zahlungen von Schmiergeldern und Bestechungsversuche zur Sicherung des eigenen Arbeitsplatzes im öffentlichen Raum sind nach Cross und Peña (2001) realistisch. Sie argumentieren, dass nicht nur die Straßenhändler sich dieser Möglichkeit annehmen, um abseits des formellen Regulationssystems agieren zu können (vgl. Cross/Peña 2001: 13), sondern dass ebenso „low-level officials created their own mafias, using their official position to force vendors to pay bribes in order to avoid being arrested“ (ebenda: 28).

38

Jener Betrag entspricht etwa einem Gegenwert von etwa 35 Eurocent

Dieses System haben Cross und Peña vor allem im *Centro Histórico* ausgemacht, wo viele *toreros* zurück in den öffentlichen Raum gekehrt sind, nachdem Händler zunächst in die *plazas* umgezogen waren. Auch die Straßenhändlerorganisationen, die in 6.5 betrachtet wurden, nutzen Schmiergelder oder Geschenke, um bei Beamten Toleranz zu erkaufen (vgl. Peña 1999: 368).

**G 9. Straßenhändler können ihr Geschäft einfach an einen anderen Ort verlegen oder dieses schließen, wodurch die Möglichkeit, die Kunden zu betrügen, größer ist als bei Händlern in Ladengeschäften. Auch können Straßenhändler nicht richtig geeichte Instrumente benutzen, um mehr zu verdienen, in dem sie weniger Ware an ihre Kunden weitergeben, als sie eigentlich verkauft haben. Ebenso gibt es Händler, die gefälschte, belastete oder geschmuggelte Ware verkaufen. Gleichzeitig können sich die Händler somit auch dem Zugriff der Polizei und anderer offizieller Kontrollinstanzen entziehen (vgl. Bromley 2000: 8).**

Da viele Straßenhändler feste oder mittelfeste Stände haben, ist eine Verlegung bei diesen nicht ohne weiteres möglich. Bei ambulierenden Händlern, den *toreros*, ist eine Verlagerung hingegen einfacher. Grundsätzlich sind Möglichkeiten, häufig zu neuen, stark frequentierten Orten zu wechseln, arg beschränkt, da die Straßen und Plätze einer informellen Regulierung durch die Händler oder spezieller Händlerorganisationen unterliegen, wodurch der Zugriff auf Verkaufsplätze geregelt wird und begrenzt ist (vgl. Cross/Peña 2001: 24; siehe hierzu auch 6.5). Dadurch ist eine freizügige Verlagerung der Verkaufsaktivitäten in Mexiko-Stadt stark in Frage zu stellen.

Dies wurde auch in einem Gespräch im *barrio Tepito* (siehe 6.7.3) deutlich, wo eindeutig geäußert wurde, dass vor allem in durch Händlerorganisationen geregelten Bereichen der *Vía Pública* eine Verlegung der einzelnen Handelsaktivität nicht ohne weiteres möglich ist (vgl. Interview Hernández 2011). Die Problematik einer einfachen Verlegung wurde ebenfalls in den Interviews deutlich. Ein Teil der Händler mietet einen Stand mit dem Standort, wodurch eine Verlegung ausgeschlossen ist. Ebenfalls wurde deutlich, dass bedingt durch die Vielzahl der Händler die interessanten Standorte schon belegt sind, wodurch an diesen die meisten Produkte bereits verfügbar sind (siehe 6.4.5).

Cross (2000) weist auf die zwischenmenschlichen Beziehungen hin und notwendiges Vertrauen, das auf der Straße besonders wichtig wird, wenn es um die Qualität und die Frische der Produkte, aber auch um das vernünftige Auswiegen der Ware geht (vgl. Cross 2000: 38).

Dies wurde in den Interviews bestätigt (siehe 6.4.5: Artemio Fuentes García; Teresa Aparicio Palomino). Aus der Kombination der schwierigen Verlagerung und der Bedeutung zwischenmenschlicher Beziehungen kann davon ausgegangen werden, dass das Gros der Straßenhändler ihre

Kunden fair behandelt, mit dem Ziel, Händler-Kunden-Beziehungen zu vertiefen und Kunden langfristig an sich zu binden.

Die Existenz vieler Händler, die mit illegalen Kopien handeln, wurde bereits bestätigt. Obgleich die rechtlichen Rahmenbedingungen dieser Produkte, wie auch bei Schmuggelware, zweifelsohne geklärt sind, werden sie seitens einer breiten Bevölkerungsschicht geduldet, was das breite Angebot dieser erklärt. Dieses wird, trotz der Möglichkeit polizeilicher Zugriffe, wie beschrieben, in der Öffentlichkeit präsentiert. Allerdings macht Cross (2007) darauf aufmerksam, dass auch die Gesetzesvertreter in dem Vorgehen gegen jenen Handel mit Raubkopien einen Gewissenkonflikt verspüren, wie aus einem Interview von Cross mit einem Zuständigen für die Vollstreckung von intellektuellen Besitzrechten hervorgeht:

„Here it is a problem of social conflict. First, they are unemployed, they don't have opportunities. Also, they are in places where there are many of them and it is difficult to enter because it generates a conflict because they see it as a job that they want to protect, and not a crime“ (Zitat aus Cross 2007: 140).

Der Handel mit Piraterieprodukten hat in Mexiko mittlerweile einen enormen Anteil an manchen Produktgruppen erreicht. Bereits im Jahr 2006 waren acht von zehn im Land verkauften Filmen Raubkopien, bei CDs lag der Anteil bei etwa sieben von zehn. Des Weiteren waren etwa 50 Prozent der im Land verkauften Kleidungsstücke geschmuggelte oder gefälschte Produkte. Aus diesen Anteilen entstehen der Filmindustrie berechnete Verluste in Höhe von 3,8 Milliarden mexikanischen Pesos (ca. 230.000.000 Euro), der Musikindustrie 4,5 Milliarden Pesos und der Textilindustrie etwa eine Milliarde Pesos Verlust (vgl. Garcia 2007). Bei den aufgerufenen Summen und der Tatsache, dass viele gefälschte und kopierte Produkte deutlich sichtbar im öffentlichen Raum verkauft werden, scheint die angebrachte Kritik am Straßenhandel in Bezug auf jene Produkte durchaus gerechtfertigt.

Obwohl die meisten Straßenhändler zulässige Produkte verkaufen (vgl. Cross 2009: 52), zeigt der Straßenhandel an dem ausführlich zuvor und in 6.5 diskutierten Beispiel des Handels mit Raubkopien die in 4.2 beschriebene zum Teil problematische Grenzziehung zwischen formell, informell und illegal, wodurch die „many grey areas between formal, informal and illegal“ (Cross 2000: 32) entstehen, die in Mexiko-Stadt zu beobachten sind.

**G 10. Straßenhändler sind nicht professionell, engagiert und zeigen weniger Verantwortung als die formellen Händler in Ladengeschäften oder die Angestellten großer Märkte. Sie geben keine Garantien und tauschen keine defekte Ware um, bieten keinen Reparaturservice und gehen Konflikten durch Verlagerung der Stände aus dem Weg (vgl. Bromley 2000: 8).**

**F 5. Die Straßenhändler erweitern mittels der Faktoren Zeit und Raum die Möglichkeiten für die Versorgung mit Gütern und Dienstleistungen. Dem zu Folge helfen sie dem Kunden, Zeit und Aufwand gering zu halten, befriedigen seine Nachfrage und stimulieren ökonomische Aktivitäten (vgl. Bromley 2000: 5).**

Es wurde bereits verdeutlicht, dass das Verkaufsverhalten der Straßenhändler von den Kunden in Mexiko-Stadt geschätzt wird, da mit diesem mehr Persönlichkeit und Problemorientierung verbunden wird (siehe 6.6). Auch eine mangelhafte Professionalität kann man den Händlern nicht grundsätzlich absprechen. Diese sind mit allen notwendigen Utensilien für ihre Tätigkeit ausgestattet, wie erwähnt bieten viele ihren Kunden neben den Produkten Zusatzleistungen wie Licht, Fernseher oder Radio. Zwar kann die Ausstattung überwiegend nicht mit formellen Ladengeschäften, Saft- und Imbissständen mithalten, dennoch scheinen die Händler auf eine möglichst hohe Professionalität durchaus Wert zu legen, um Kunden anzusprechen (eig. Beob.). Auf die Notwendigkeit einer gewissen Atmosphäre wurde bereits verwiesen.

Vor Ort wurden vielfältige Beispiele für professionelle und atmosphärische Arten des Handels gesichtet. So wurde eine Garküche ausgemacht, die von früh morgens bis tief in die Nacht unter wechselndem Personal den Angestellten eines Krankenhauses warme Mahlzeiten verfügbar macht. Als besonders wahrgenommener Handelsplatz kann als Beispiel eine Garküche genannt werden, die in Sichtweite eines auffälligen Museumsbaus auf einem selten frequentierten Gleis für Güterzüge errichtet wurde. Diese bot ihren Kunden am Wochenende Essen an einem Stand mit Sonnenschutzdach und Sitzgelegenheiten.

Benannte Probleme der Standverlegung sind ein Hinderungsgrund für viele Händler ihre Kunden zu betrogen. Allerdings kann auch der Kunde nicht aus seiner ei-



**Abb.68** Garküche vor einem Krankenhaus, 24 Stunden geöffnet

genen Verantwortung entlassen werden, aufmerksam zu sein und die Verantwortung für den bewussten Kauf auf der Straße mit möglichen Konsequenzen zu tragen.

**G 11. Straßenhändler, die zubereitete Lebensmittel wie selbst gemachte Getränke und Mahlzeiten verkaufen, stellen eine Gesundheitsgefahr für die Öffentlichkeit dar. Dadurch, dass ihre Ware stärker der Sonne, der Luft und einer Kontamination von passierenden Personen ausgesetzt sein mag, aber auch durch fehlende Wasserversorgung und Kühlmöglichkeiten sowie einfachste Kochmöglichkeiten, bergen sie Risiken für die Gesundheit (vgl. Bromley 2000: 8).**

Viele der Straßenhändler, die Lebensmittel zubereiten, versorgen ihre Stände mittels provisorischen Stromanschlüssen an das öffentliche Stromnetz (vgl. Wildner 2003: 3), so dass sie kleine Kühlschränke und Elektrogeräte betreiben können. Manche haben sogar Wasseranschlüsse. Andere hingegen transportieren Wasser in großen Behältnissen, um den Hygienestandards möglichst gerecht zu werden (eig. Beob.; siehe 6.4.5).

Es wurde untersucht, dass zubereitete Lebensmittel nicht mit den nationalen Hygienestandards übereinstimmen. Fruchtsäfte und Fleischgerichte bringen ein erhöhtes Risiko mit sich, Erkrankungen zu verursachen (vgl. Rajagopal 2011: 85). In ihrer Studie über die Belastungen von frischen Fruchtsäften kommen Castillo et al. (2006) zu dem Ergebnis, dass die Produkte von Straßenhändlern wesentlich belasteter sind als jene von Saftständen in Einkaufszentren. In

**Abb.67** Garküche auf einem Güterzuggleis in Sichtweite eines Museumsbaus



ihrer Untersuchung fanden sie in Säften sowie in Reinigungsutensilien Salmonellen und Shigellen vor (vgl. Castillo et al. 2006: 2597), von denen eine deutliche Gesundheitsgefährdung ausgeht.



Abb.69 Ein mobiler Fruchtsaftstand direkt an einer stark befahrenen Straße, an dem die Früchte nicht gegen Schadstoffe und Schmutz geschützt sind

In den vor Ort durchgeführten Interviews wurde der Eindruck gewonnen, dass die Händler trotz ihrer definitiv eingeschränkten Möglichkeiten zum Teil sehr auf Sauberkeit achten. Als Beispiel ist der mit einfachsten Mitteln errichtete Stand von Teresa Aparicio Palomino zu nennen. Sie und ihr Mann bereiten die Zutaten so weit wie möglich zu Hause vor, sie desinfizieren die verwendeten Salate, was augenscheinlich zu einem sehr sauberen Gesamtbild führt. Ein Gegenbeispiel wurde allerdings auch wahrgenommen, ein Händler mit einem festen Stand hatte ein sichtbares Kakerlakenproblem, obwohl er versicherte, seinen Stand regelmäßig nach bestem Gewissen zu reinigen.

**G 12. Der Straßenhandel beschäftigt oft Minderheiten, verstößt gegen Arbeitsgesetze und Richtlinien und setzt junge Menschen Verschmutzung, Lärm, Unfällen und einer Bedrohung durch Gewalt, Zwängen und Entführungen aus.**

**F 6. Die selbstständigen Handelsaktivitäten bieten die Möglichkeit einer größeren Flexibilität bezogen auf Arbeitszeiten und Tätigkeiten. Hierdurch bieten sich Chancen zur Verknüpfung dieser mit familiären Verpflichtungen wie der Fürsorge für Kinder. Gleichzeitig bieten sich Gelegenheiten für Angestellte an Abenden und Wochenenden sowie für Lehrer und Studenten in der Ferienzeit zusätzliche Verdienstmöglichkeiten, um das Einkommen aufzubessern und so das Auskommen zu erleichtern (vgl. Bromley 2000: 6).**

Zum Teil sind es arme Menschen, die keinen anderen Job finden und deshalb als Straßenhändler tätig sind. Bedingt durch mögliche Auf- und Abbauphasen von Ständen sowie notwendige Reinigungsarbeiten können so zur reinen Verkaufszeit bis zu zwei Stunden extra pro Verkaufstag hinzukommen (vgl. Cossa 2009: 53). So haben die Händler zum Teil lange Arbeitstage, wie am Beispiel der Händlerin Antonia deutlich wird. Antonia arbeitet sechs Tage die Woche und steht jeden Tag von 6.00 Uhr morgens bis 19.00 Uhr abends hinter ihrem Stand, wodurch sie eine reine Arbeitszeit fast 80 Wochenstunden hat (siehe 6.4.5: Antonia Margarito). Damit arbeitet Antonia beinahe doppelt so lange wie der Durchschnitt der arbeitenden Bevölkerung, die es im Jahr 2010 auf 43,2 Wochenstunden in der Hauptbeschäftigung brachte (vgl. stats.oecd.org). Laut Artikel 123 des Arbeitsrechts darf offiziell pro Tag nicht mehr als acht Stunden gearbeitet werden, nach sechs Arbeitstagen ist ein freier Tag vorgesehen (Cámara de Diputados 2011: Artikel 123). Anhand der in 6.4.5 angeführten Arbeitszeiten der informellen Straßenhändler wurde deutlich, dass deren Arbeitszeiten zum Teil nicht mit den staatlichen Richtlinien übereinstimmen.

Grundsätzlich setzt der Straßenhandel in Mexiko-Stadt neben älteren Verkäufern auch junge Menschen den Gefahren der Arbeit auf der Straße aus. Bedingt durch die starke Luftverschmutzung in der Stadt, die von den endlosen Autoströmen produzierten Abgase, den nicht abbreißenden Verkehrslärm sowie die Betätigung in beispielsweise praller Sonne, sind gesundheitliche Risiken nicht von der Hand zu weisen. Die stete Gefahr in Verkehrsunfälle bei dem Verkauf direkt an der Straße verwickelt zu werden kommt hinzu. Vor allem die *toreros*, aber auch alle anderen Händler, die direkt an den Straßen arbeiten, sind diesen Risiken ausgesetzt. Diese sind vor allem für junge Menschen eine Gefährdung, da diese in jungen Jahren massiven gesundheitlichen Belastungen ausgesetzt sind. Auch in der Metro sieht man des Öfteren kleine Kinder, die gemeinsam mit einem Elternteil versuchen, Waren zu verkaufen (eig. Beob., s. Abb. 70/71).

Gewalt und Zwängen werden junge Menschen dann ausgesetzt, wenn sie in Auseinandersetzungen zwischen Straßenhändlern und der Staatsgewalt, verschiedenen Straßenhändlern oder auch rivalisierenden Händlerorganisationen geraten. Diese sind nach Wildner (2003) vor allem im *Centro Histórico* auszumachen (vgl. Wildner 2003: 3).

Obwohl der Straßenhandel zwar mit mehr Flexibilität gleichgesetzt wird, erscheinen gerade die Möglichkeiten für eine adäquate Kinderbetreuung nicht für alle Straßenhändler gleich gewichtet zu sein. Wenn der Straßenhandel als Zusatztätigkeit nach dem formellen Arbeitsverhältnis fungiert, scheint eine vernünftige Betreuung eher unwahrscheinlich zu sein. Bei den unabhängigen Nachbarschaftshändlern, die ihren Stand wohlmöglich vor der eigenen Haustür betreiben, scheint eine angemessene Obhut hingegen plausibel. Das Beispiel der interviewten Süßigkeit-

tenhändlerinnen Antonia Margarito und Beatriz Barranco Mancilla zeigen jedoch, dass eine anständige Kinderbetreuung durch die Eltern nicht immer gewährleistet werden kann (siehe 6.4.5).



Abb.70 und Abb.71 Kinder und der Straßenhandel: in der Metro und auf der Straße



**G 13.** Straßenhändler schaffen durch ihre Aktivitäten gute Voraussetzungen für Taschendiebstahl, Raub und bewaffnete Überfälle. Gleichzeitig bieten Straßen und Räume mit vielen Straßenhändlern die Möglichkeit für potenzielle Einbrecher, Gebäude und Geschäfte, deren Sicherheitssysteme und Nutzer auszuspionieren.

**F 7.** Straßenhändler können Verbrechen bezeugen, melden und wichtige Informationen verbreiten (vgl. Bromley 2000: 5).

Zunächst müssen die Straßenhändler ihre eigene Ware beschützen, weshalb sie aufmerksam nach Dieben, aber auch nach der Polizei, Ausschau halten (vgl. Crossa 2009: 53). Grundsätzlich bergen Orte, die viele Menschen anziehen, immer eine größere Gefahr bestohlen zu werden. Da die Straßenhändler meistens an Orten handeln, an denen sie möglichst viele potenzielle Kunden erreichen können, ziehen nicht die Straßenhändler die Kunden an, sondern die Kunden die Straßenhändler. Das bedeutet, dass nicht die Straßenhändler schuld an dem größeren Risiko sind, sondern die Ansammlungen von Menschen im Allgemeinen. Durch die Tatsache, dass die Händler immer aufmerksam sein müssen, sorgen sie in gewisser Weise auch für die Sicherheit ihrer Kunden. Allerdings wurde in einem Gespräch im *barrio Tepito* deutlich, dass Aufmerksamkeit seitens der Marktbesucher grundsätzlich wichtig sei, da jeder unaufmerksame Moment Möglichkeiten für Kriminalität schafft (Interview Hernández 2011).

Die Situation auf den täglich den Verkaufsort wechselnden *tianguis*, die aber mindestens einmal die Woche in derselben Nachbarschaft verkaufen, ist grundlegend anders. Da diese Märkte eher als Märkte zur Nahversorgung dienen, herrscht auf diesen oftmals schon beinahe eine persönliche Atmosphäre vor. Die Händler kennen viele ihrer Kunden, da diese regelmäßig bei ihnen einkaufen. Somit fallen, vor allem auf kleineren *tianguis*, „fremde“ Gesichter schneller auf (eig. Beob.).

**G 14.** Straßenhändler sind der Inbegriff überschüssiger Arbeit und Unterbeschäftigung, sie integrieren zusätzliche Instanzen in Marktverkettungen, begünstigen überschüssigen Konsum und verkörpern einen belanglosen, kapitalistischen und wetteifernden Arbeitsethos. Die Ausuferung der straßenhändlerischen Tätigkeiten zerrütet die Wirtschaft als Ganzes, sie zieht wichtige Arbeitskräfte aus bedeutsamen Wirtschaftszweigen ab und integriert diese in überflüssige Aktivitäten (vgl. Bromley 2000: 9f).

**F 8.** Der Straßenhandel bietet ein Auskommen für all diejenigen, die keine formellen Jobs finden können oder aus dem formellen Arbeitsmarkt ausgestoßen wurden. Bei starker staatlicher Repression des Straßenhandels würden viele Menschen arbeitslos und es bestünde die Möglichkeit einer Zuwendung hin zu illegalen und kriminellen Machenschaften (vgl. Bromley 2000: 5).

**F 9.** Der Straßenhandel bietet unternehmerische Möglichkeiten für diejenigen, die sich keine festen Ladenlokale leisten können. Er ist eine erfolgsversprechende erste Stufe für eine aufstrebende ökonomische Mobilität, durch die einige ehemalige Straßenhändler erfolgreiche formelle Geschäfte eröffnet haben (vgl. Bromley 2000: 5).

**F 10. Der Straßenhandel bietet eine Art Laboratorium für unternehmerische Aktivitäten, familiäre Geschäftsmodelle und soziale Interaktion. Er verbindet Händler und Kunden innerhalb des ökonomischen und sozialen Systems. Viele essenzielle unternehmerische Fähigkeiten können auf der Straße erlernt werden (vgl. Bromley 2000: 5).**

Es wurde bereits dargelegt, welche Bedeutung die informelle Ökonomie und der informelle Straßenhandel für Teile der Bevölkerung haben (siehe 4.3 / 6.6). Der Straßenhandel ist eine eng mit der Historie der Stadt verbundene, wenngleich heute unter zum Teil anderen Umständen betriebene Tätigkeit. Bei gewissen Handelstätigkeiten kann hinterfragt werden, ob es wirtschaftlich und gesellschaftlich angemessen und wichtig ist, beispielsweise Süßigkeiten vor einer Schule oder kopierte Filme oder CDs in der Metro zu verkaufen. Dennoch scheint die Kritik, dass der Straßenhandel ausschließlich überflüssige Aktivitäten umfasst, keinesfalls haltbar. Auf die Versorgungsfunktion von Straßenhändlern wurde bereits hingewiesen, der Handelstyp *tianguis* ist erfolgreich und bietet eine alternative, persönliche Form des Einkaufs mit einem atmosphärischen Mehrwert, den Supermärkte trotz des Versuchs durch Installation von Ständen mit Marktcharakter nicht zu bieten vermögen (vgl. Bromley 2000: 21f).



Abb.72 Verkauf von Süßwaren vor einer Schule



Abb.73 Der Stand von Francisco Castro Meza vor dem Park Viveros de Coyoacán

Anhand des Stadtparks *Viveros* in der *delegación Coyoacán* lässt sich zeigen, dass die von informellen Straßenhändlern vertriebenen Produkte keinesfalls ausschließlich Impulskäufe, wie in **G 1** kritisiert, zur Folge haben oder überschüssigen Konsum begünstigen. Die Zugänge des Parks sind durch Sicherheitspersonal überwacht, wodurch in der Anlage keine Händler auffindbar sind. Die Händler stehen jedoch vor den Ausgängen und verkaufen dort vor allem Produkte, die mit der sportlichen Betätigung im Park zusammenhängen. Die in 6.4.5 vorgestellten Händler Ivan und Francisco Castro Meza, die mit Sportschuhen

und Sportartikeln handeln, sind hierfür ein Beispiel. Diese bieten den vielen Besuchern des Parks eine Möglichkeit, direkt vor Ort neue Produkte wie Laufschuhe, Trainingsbekleidung oder ähnliches zu erwerben. Des Weiteren gibt es dort informelle Straßenhändler, die Obstsalate und Fruchtsäfte an die Sportler verkaufen, sowie Händler, die den Besuchern ohne die Absicht der sportlichen Betätigung Zeitungen und Magazine anbieten. Obstsalate und Fruchtsäfte sind in Kombination mit der sportlichen Betätigung nicht als überschüssige Konsumartikel zu bezeichnen. Gleichzeitig sind auch die Bekleidungsartikel keinesfalls überflüssig, da sie in direktem Zusammenhang mit der Betätigung am Ort stehen und an diesem Ort Impulskäufe bedingt durch die Umstände eher auszuschließen sind. Vielmehr scheinen die Händler aus Sicht des Autors an diesem Verkaufsort sehr genau auf die Konsumenten zugeschnittene Dienstleistungen und Produkte zu vertreiben. Allerdings muss auch hier festgestellt werden, dass Kunden die ihre Sportbekleidung an dieser Stelle kaufen, nicht unbedingt in absehbarer Zeit ein formelles Ladengeschäft besuchen werden.

Auch die Versorgung mit landestypischer, regionaler Küche (siehe beispielsweise Teresa Aparicio Palomino, 6.4.5), gewahr einer möglichen Hygieneproblematik, das Betreiben von Ständen zur Verköstigung, kann nicht verallgemeinert

und als durchweg negativ erachtet werden. Die kostengünstige Möglichkeit einer besonderen Verpflegung auf der Straße bietet, ähnlich wie auf dem zuvor benannten *tianguis*, einen Mehrwert.

Keinesfalls erscheint die Situation in Mexiko-Stadt jene zu sein, dass alle Straßenhändler die formelle Wirtschaft für einen Job auf der Straße eingetauscht haben. Es wurde deutlich gemacht, dass einige Straßenhändler einen Mehrwert durch die informellen Tätigkeiten erzielen können (siehe 5.4), allerdings ist dies nicht auf alle zutreffend.

Die wirtschaftlichen Schwierigkeiten des Landes und der Stadt, die sich in fehlenden formellen Arbeitsplätzen widerspiegeln, widersprechen der Argumentation. Dies ging auch aus den Interviews vor Ort hervor (siehe 6.4.5).

Sollte dem Straßenhandel flächendeckend repressiv begegnet werden, bliebe zu hinterfragen, wie die Händler ihr Auskommen anderweitig erwirtschaften könnten. Bereits die Verlegung der Händler in die Markthallen und *plazas* führte zu Konflikten. Mag eine Verlegung noch einfach sein, so stellt sich jedoch die Frage, wie man die Laufkundschaft der Händler nach deren Verlegung nun an jene Orte bekommt. Denn es sind, wie bereits zuvor erwähnt, vor allem die kommerziellen Möglichkeiten, einen zusätzlichen Bedarf an den Hauptströmen von Fußgängern und Fahrzeugen zu erschließen, der die Händler an jene Orte bringt (vgl. Bromley 2000: 18f).

So waren jene Markthallen und *plazas*, die in Mexiko-Stadt gebaut wurden, zum Teil sehr unbeliebt und blieben in Teilen leer, wodurch die Händler wieder auf die Straße zogen. Oder aber die beliebten Gebäude boten nicht genug Platz für alle Händler, so dass ein Teil von ihnen außen vor blieb (vgl. Peña 2000: 38ff). Händler, die verderbliche Ware anboten, sahen sich in den errichteten Gebäuden ohne ausreichenden Publikumsverkehr der Gefahr ausgesetzt, dass ihre Ware verderben könnte, wodurch sie zurück auf die Straße zurückkehren mussten (vgl. Cross 1998: 215). Dieses Problem wurde auch durch den interviewten Händler Salvador Martinez erwähnt (siehe 6.4.5). Auch zusätzliche Kosten durch den Verkauf in den öffentlichen Markthallen und *plazas* wie Mieten und geringere Umsätze führten zu Problemen für manche Händler, die den Verkauf für sie dort schlussendlich nicht möglich machten. Konträr dazu gab es allerdings Händler, die Markthallen und *plazas* als Vorteil gegenüber der Straße betrachteten, da diese ihnen mehr Sicherheit brachten. Die Alternative des Handels in den vorgesehenen Bauten scheint nur bedingt eine Alternative zu sein, die Wahl stellt einem höheren Einkommen eine höhere Sicherheit gegenüber (vgl. Cross/Peña 2001: 25f). Im Endeffekt wird jedoch wohl das erzielbare Einkommen oft den finalen Ausschlag geben, ob sich eine Handelstätigkeit lohnt.

Das Argument, dass der Straßenhandel eine Plattform zum Erlernen unternehmerischer Fähigkeiten bieten kann, erscheint vor der in Unterkapitel 4.3.1 ausgemachten Möglichkeit des Trainings junger Menschen plausibel. Auch wenn Maloney dies in jenem Kontext auf eine informell abhängige Beschäftigung bezieht, kann ein junger Mensch als Straßenhändler unternehmerische Erfahrungen sammeln, zumal eine informelle Anstellung als Straßenhändler nicht abwegig ist. Hierzu sei als Beispiel auf den 20-jährigen HotDog-Verkäufer Rodrigo verwiesen. Da er nach eigener Auskunft keine Alternative zu dieser Beschäftigung hatte, steht er für eine andere Person hinter einem Stand und verkauft Snacks (siehe 6.4.5). Somit kann die Tätigkeit als informeller Straßenhändler eine erste Stufe sein, um einen Berufsweg als selbstständiger informeller Unter-

nehmer einzuschlagen, vor allem wenn man nicht über die finanziellen Möglichkeiten verfügt, ein Ladengeschäft zu mieten oder gar zu kaufen und in diesem ein formelles Geschäft zu eröffnen.

**F 11. In vielen Ländern haben die Menschen ein verfassungsmäßiges Recht, ihre Beschäftigung frei wählen zu können und sich in unternehmerischen Tätigkeiten zu engagieren. Der Straßenhandel bietet eine dieser Optionen und seine Unterdrückung reduziert die Möglichkeiten für die Bevölkerung (vgl. Bromley 2000: 4).**

**F 12. Der Straßenhandel ist ein bemerkenswertes Beispiel für Selbsthilfe und eine Basisinitiative, ein Unternehmertum, wie Hernando de Soto den Straßenhandel beschreibt (siehe 4.2).**

In Unterkapitel 5.6 wurde die Rechtsprechung der Verfassung und des Arbeitsrechts zitiert, nach der jeder Mensch das Recht auf eine würdevolle und sozial sinnvolle Arbeit hat, dass diese gefördert wird, sobald sie sozial organisiert ist und dass die Arbeit eine soziale Pflicht darstellt. Der Rückbezug auf die mexikanische Verfassung und das Arbeitsrecht zeigt einen Konflikt auf, der die Definition von Arbeit betrifft.

Aus Sicht der Straßenhändler gehen diese lediglich einer Arbeit nach, die aus Sicht der formell arbeitenden Bevölkerung und dem Staat allerdings nicht den sozialen Wert hat, nicht der sozialen Organisation unterliegt und mit der somit der sozialen Pflicht nicht nachgekommen wird. Bedingt durch existente Konflikte wie nicht geleistete Steuerzahlungen und vor allem die Nutzung des öffentlichen Raumes kann die informelle Tätigkeit kritisiert werden, zumal durch das Programm des sozialen Schutzes und eine zusätzliche Unterstützung durch *Progres-Oportunidades* Möglichkeiten der sozialen Unterstützung entstehen, die die informellen Straßenhändler nicht umfassend selbst mittragen, jedoch von diesem wie von dem durch öffentliche Gelder unterhaltenen urbanen Raum profitieren.

Allerdings sollte auch nach den individuellen Beweggründen unterschieden werden. So kann die Entscheidung für eine informelle Straßenhandelstätigkeit getroffen werden, weil keine andere Möglichkeit, für das eigene Auskommen zu sorgen, verfügbar ist. Oder die Entscheidung kann bewusst getroffen werden, um Vorteile durch die Einsparung von Steuern und Kosten für die Systeme sozialer Sicherung zu erhalten. Während bei erstem Beweggrund keine formelle Alternative zu der informellen Beschäftigung auf der Straße vorliegt, ist diese bei zweitem gegeben, hier findet die Tätigkeit vor allem statt, weil sie dem Individuum gewisse Vorteile verschafft, die in der formellen Wirtschaft nicht in dieser Form zu realisieren sind.

So stellt der informelle Straßenhandel zum einen ein Beispiel zur Selbsthilfe dar, er bietet Menschen ein Auskommen und ist ein Versuch, sich eigenständig aus einer wirtschaftlich prekären Situation zu befreien, wodurch er

einen sozialen Sinn erhält und eine wichtige Möglichkeit der Beschäftigung darstellt. Zum anderen ist der Straßenhandel auch ein Betätigungsfeld derjenigen, die sich durch das bewusste Agieren außerhalb der formellen Regulationssysteme zu bereichern versuchen, indem sie formelle Kosten und Pflichten meiden; hier wird die Tätigkeit genutzt, um Vorteile zu generieren.

### 6.7.3 Beispiel *barrio Tepito*

In diesem Unterkapitel wird das *barrio Tepito* vorgestellt. Dieses Quartier spiegelt das Universum des Straßenhandels mit all seinen beschriebenen Konflikten wider und ist auf seine spezifische Art und Weise doch anders. Lediglich acht Blöcke vom *Zócalo* entfernt, liegt das *barrio Tepito*, ein Ort

„with its own social galaxy: its market, its web of neighbours“ (Hernández 2006: o.S.).

Im *barrio Tepito* floriert der Straßenhandel in einer Form, die den informellen Straßenhandel außerhalb des Bezirkes in den Schatten stellt. Tritt man aus einer der Metrostationen im Quartier heraus, trifft man nicht auf kleinere Ansammlungen von Händlern an den Stationen, vielmehr befindet man sich in mitten eines riesigen Straßenmarktes. Die Geschichte des *barrio Tepito* ist lang und wechselhaft:

„Tepito has done it all and been it all: a modest indigenous neighbourhood, a miserable colonial enclave, slum in the city of palaces“ (ebenda).

Das *barrio Tepito* ist seit der Kolonialzeit ein Stadtteil, der innerhalb des D.F. eine gewisse informell geprägte politische Autonomie besitzt. Der Stadtteil ist Wohngebiet für Arbeiter, Markt und Verteilungspunkt für Schmuggelware. *Barrio Tepito* hat eine Reputation als unerschütterliches Quartier, dessen fortwährende Unabhängigkeit sich in steten Protesten der städtischen Politik niederschlägt (vgl. Walker 2008: 47), denen mit großem Widerstand seitens der Bewohner und Arbeiter des Stadtteils begegnet wird.

*Tepito* liegt in der *delegación Cuauhtémoc* und grenzt nördlich direkt an das *Centro Histórico* an. Der ansässige Straßenmarkt findet das gesamte Jahr über in der gleichen Nachbarschaft statt, das Quartier ist ein Knotenpunkt für Groß- und Einzelhandelsaktivitäten und ein Beispiel für eine riesige Konzentration nach der Raumkategorisierung in 6.4. Trotz der zentralen Lage im Zentrum von Mexiko-Stadt hatte die Regierung über lange Zeit keinen Einblick in den Straßenmarkt, wodurch die Einflüsse von Händlerorganisationen am Ort gestärkt wurden (vgl. Peña 2000: 41). Die vielen verschiedenen konkurrierenden Händlerorganisationen sind es auch, die im *barrio Tepito* die Stärke des Widerstandes gegen versuchte staatliche Interventionen prägen. Je mehr Organisationen es gibt, desto schwieriger ist es, eine Kontrolle über diese zu erlangen (vgl. Cross 1998: 235f).



Abb.74 Auf dem Luftbild erkennt man im Norden den Straßenmarkt im *barrio Tepito*. Südlich, am unteren Bildrand, liegt der *Zócalo*

Abb.75 Straße zum *Zócalo* durch das *barrio Tepito*,verkehrliche Einschränkungen sind deutlich sichtbar



Obwohl das *barrio Tepito* auf den ersten Blick nicht den Anschein erweckt, Teil globaler Wirtschaftsaktivitäten zu sein, sieht die Realität anders aus. Das Quartier ist in informelle, globale Netzwerke ökonomischer Aktivitäten eingebunden. Ambulante Geschäftsleute gehen Geschäften mit chinesischen Schmugglern nach oder reisen selbst ins Ausland, um verschiedene Produkte, auch Pirateriewaren, zu erwerben (vgl. Walker 2008: 27). So wurde *Tepito* be-

kannt für importierte, illegale Handelsware oder *fayuca*<sup>39</sup>, die überall auf dem Markt zu finden ist (vgl. Peña 1999: 366). Vor Ort werden überwiegend elektronische Produkte, Schuhe und Bekleidung, CDs, DVDs, BDs aber auch Modeartikel wie Sonnenbrillen zu niedrigen Preisen angeboten. Durch das Preisniveau werden diese der ärmeren Bevölkerung vor Ort, aber auch aus anderen Teilen der Metropole verfügbar gemacht, wodurch deren Konsummuster und Lebensstile verändert werden (vgl. Walker 2008: 27), wie es in 6.6 beschrieben wurde.

Lange Zeit besaß das *barrio Tepito* eine Art Monopol auf elektronische Geräte wie Fernseher oder Videorekorder. Erst als 1994 der mexikanische Markt durch das NAFTA geöffnet wurde, wurden viele Güter überall in der Stadt verfügbar (vgl. Peña 2000: 41). Seit dem Jahr 2010 betreiben Händler aus dem Quartier ein eigenes Büro in China, 200 Kilometer entfernt von Beijing. Dies ist eine Entwicklung, die durch die stete Zunahme von Handelsbeziehungen nach Asien bedingt ist. Bei der Einfuhr nach Mexiko kommt den Händlern die Praxis zu Gute, dass nicht jede Ware kontrolliert wird. Vielmehr entscheidet das Zufallsprinzip beim Zoll über eine Kontrolle. Nach dem Druck auf einen Knopf entscheidet eine zweifarbige Leuchte über eine etwaige Öffnung des Containers, bei grün darf die Ladung unbesehen passieren, bei rot wird kontrolliert (vgl. o.V. 2010).

Abb.76 Durch LKW wird das Quartier den ganzen Tag über mit neuer Ware versorgt



Bewegt man sich von den mit Händlern übersäten Fußwegen der größeren Verkehrsachsen, die das *barrio Tepito* begrenzen, in die kleinen Seitenstraßen, wandelt sich die Intensität des informellen Straßenmarktes nochmals. Waren zuvor noch Straßen und Autos sowie gegenüberliegende Häuser zu erkennen, ist dies in kleineren Straßen nicht

mehr der Fall. Während sich auf den Straßenquerschnitten dicht an dicht mehrzeilig die Händler mit ihren Ständen aneinanderreihen und lediglich mittig in den Querschnitten etwas breitere Gassen für den steten Warentransport freigehalten sind, muss man sich in den Seitengassen zum Teil eng zwischen den Ständen oder an den Wänden der begrenzenden Gebäude entlang drücken.



Abb.77 und Abb.78 Die hohe Dichte der Straßenhändler im *barrio* macht die Wege zwischen den Ständen sehr eng



Markthallen und Außenraum wie Straßen und Plätze gehen im *barrio Tepito* ineinander über. Dies liegt daran, dass zum Teil gesamte Straßenzüge mit bunten Plastikplanen abgedeckt sind, die Kunden und Waren gleichermaßen vor Witterungseinflüssen schützen. Während unter den Planen reger Betrieb vorherrscht, Händler verkaufen, Kunden schauen, kaufen und stets neue Ladungen Ware durch die Gänge geschoben werden, sieht man von diesem Treiben von oben nichts. Lediglich gedämpfte Geräusche dringen aus den provisorischen Dächern des Marktes hervor.

39 *Fayuca*: der Begriff wird in Mexiko genutzt, um Produkte zu beschreiben, die illegal im Land gehandelt werden oder die importiert wurden, ohne die regulär anfallenden Einfuhrzölle zu zahlen (vgl. Peña 1999: 372)



Abb.79 und Abb.80 Plastikplanen verdecken die Straßen im barrio Tepito



Der Straßenhandel ist im *barrio Tepito* „the lifeblood of this community“ (Walker 2008: 168). Insgesamt gibt es im Stadtteil mehr als 15.000 formelle und informelle Geschäfte, neben 2.500 etablierten Unternehmen gibt es etwa 8.000 Straßenhändler, die in den öffentlichen Straßen ihren Geschäften nachgehen und rund 2.600 Händler in den Markthallen. Hinzu kommen über 2.000 Händler, die während des sonntäglichen Antikmarktes und des Nachtmarktes an Mittwoch und Freitag die öffentlichen Räume füllen. Vor allem nach dem Erdbeben 1985 wuchs der Handel auf den Straßen im *barrio Tepito*. Bedingt durch fehlenden Platz für den traditionellen Handel in den neu errichteten Unterkünften mussten viele Menschen auf die Straße umsiedeln. So wurde der Straßenmarkt immer größer und bildete schließlich „Tepito's central and indispensable economic sparkplug“ (Hernández 2006: o.S.), der das Auskommen der dort arbeitenden Händler sicherstellt.

Jedoch ist die benannte informell geprägte politische Autonomie kein Zustand, der unberührt von politischen Maßnahmen gegen den informellen Straßenhandel, die Piraterie, den Handel mit geschmuggelten Gütern sowie Drogen und Waffen besteht. Der Status quo im *barrio Tepito* ist vielmehr Resultat einer andauernden Auseinandersetzung zwischen informellen Händlern, Bewohnern sowie Staatsorganen. Um diesen Status quo aufrecht zu erhalten, werden schwere Gefechte von den im Quartier Ansässigen gefochten. Diese glauben, das Ende der *ambulante*<sup>40</sup> würde ihnen die Lebensgrundlage entziehen (vgl. Walker 2008: 168), weshalb jede Attacke durch die Politik, die Polizei oder auch die Medien durch die *Tepiteños* beantwortet wird. Auf diese Art und Weise wird für den eigenen Ursprung gekämpft, ohne Respekt für den Gegner, von dem man sich auch nicht respektiert fühlt (vgl. Hernández 2006: o.S.).

Es immer wieder Versuche seitens der *delegación Cuauhtémoc* und der Stadtregierung mittels Maßnahmen gegen den Straßenhandel, die Piraterie oder andere politische und gesellschaftliche Streitthemen vorzugehen, denen meist mit enormer Gegenwehr begegnet wird. Seit Jahrzehnten wird sowohl von öffentlicher als auch privater Seite versucht, das *barrio Tepito* zu entwickeln (vgl. Esteva 1991), aber die dort Ansässigen widersetzen sich bislang jeder Anstrengung, das Gebiet zu räumen.

Auch in diesem Quartier wurden unter *Uruchurtu* Markthallen errichtet, die die Straßenhändler aufnehmen sollten. Bis zu deren Errichtung hatten die Händler in Holzverschlägen inmitten der Straße gearbeitet, welche zum Teil gleichermaßen als Wohnung dienten. Während der Umsiedlung gab es nur geringe Proteste, als die Verkaufsstände und Wohnungen abgerissen wurden. Allerdings begannen die Händler auch im *barrio*, nach einiger Zeit die Markthallen zu verlassen und kehrten wieder auf die Straßen zurück, um dem finanziellen Ruin zu entgehen. Dies geschah zum Teil, indem sie ihre Rechte an ihrem Stand verkauften oder diesen einfach aufgaben (vgl. Cross 1998: 174).

Immer wieder finden Razzien im *barrio Tepito* gegen den dortigen informellen Handel, primär gegen den Handel mit gefälschten Produkten, statt. Im Jahr 2009 wurden im *barrio Tepito* 30 Tonnen Parfüm sichergestellt (vgl. ohne Name 2009). Im Jahr zuvor wurden in einem großen Schlag gegen die Händler des Quartiers bereits 145 Tonnen Parfüm beschlagnahmt, wobei auch die beschriebene Gegenwehr der Händler des Quartiers in Form von brennenden LKW sichtbar wurde (vgl. Castillo/Cruz 2008). Im selben Jahr beschlagnahmte man 18 Tonnen verschiedener Piraterieprodukte (vgl. Vega 2008).

40 *Ambulantaje*: Bezeichnung für die enorme Verbreitung des unternehmerischen Straßenhandels

Im September 2011 wurden im *barrio Tepito* drei Tonnen Ware konfisziert. Hiervon waren zwei Tonnen CDs und DVDs sowie eine Tonne Bekleidungsartikel und Accessoires unterschiedlicher Hersteller (vgl. ohne Name mca b 2011).

Als im Jahr 2010 700 Polizisten wegen Protesten der Bewohner gegen angebliche Kindesentführungen im Quartier – die im Endeffekt nicht bestätigt werden konnten – auftraten, um eine wichtige, entlang des Quartiers laufende Straße wieder zu räumen, eskalierte die Situation ebenfalls. Über fünfzig junge Menschen auf Motorrädern und Rollern übernahmen in der Nacht des Protestes die Kontrolle über verschiedene öffentliche Busse, es entwickelte sich eine Straßenschlacht, an der auch die Anwohner teilnahmen. Bei dieser flogen Flaschen, Steine und Sprengkörper, und es wurden viele Personen festgenommen (vgl. Servín/Arellano 2010: 39).

An den exemplarisch aufgeführten Mengen an Ware wird deutlich, in welchem Umfang verschiedenartige gefälschte, kodierte oder geschmuggelte Artikel in *Tepito* vertrieben und gehandelt werden.

Gleichzeitig zeigen die Auseinandersetzungen, dass die eingangs erwähnte Reputation als unerschütterliches Viertel und der Kampf der Händler um deren Möglichkeiten, den öffentlichen Raum zu nutzen, durchaus eine Berechtigung hat.

Der Versuch, mittels Überwachungskameras einen Einblick in das Quartier zu bekommen und die Sicherheit zu erhöhen, hatte keinen Erfolg. Die 50 installierten Kameras, die den öffentlichen Raum überblicken sollen, können diese Aufgabe nicht erfüllen. Bedingt durch die Vielzahl an Plastikplanen, die den Straßenraum abdecken, zeigen sie nur die bunten Folien, nicht aber, was darunter passiert (vgl. Interview Hernández 2011).

Die bereits erwähnte Vielzahl von Händlerorganisationen, insgesamt gibt es 62 vor Ort, verhilft den Straßenhändlern gleichzeitig durch die Aufteilung des öffentlichen Raumes in viele kleine Teile statt in große Abschnitte zu mehr Sicherheit. Da die Organisationen unterschiedlichen Parteien angehören, wird so das Risiko für sie reduziert, einer Repression durch andere Parteien und Händlergruppen zu unterliegen. Durch die kleinteilige Aufteilung der Räume sichern die Organisationen ihren Verbleib, da somit alle Organisationen und Parteien in jeder Straße und an allen Plätzen recht gleichmäßig verteilt sind (vgl. ebenda).

Die beschriebene hohe Dichte von Händlern hat zur Folge, dass zum Zeitpunkt des Aufenthaltes Mexiko-Stadt im April 2011 keine freien Verkaufsplätze mehr vorhanden waren. Grundsätzlich wird es als schwierig betrachtet, weitere Händler vor Ort zu etablieren, da einerseits schlichtweg kein Platz mehr vorhanden und andererseits auch die Konkurrenz für den einzelnen sehr hoch ist. Deshalb betrachtet Alfonso Hernández, der Chronist des *barrio Tepi-*

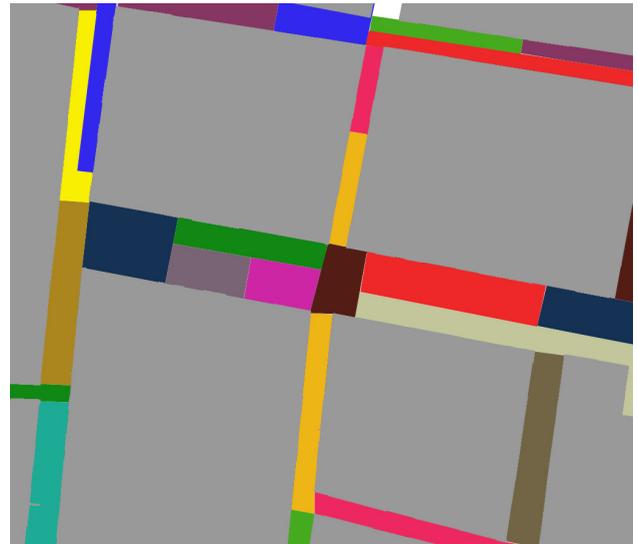
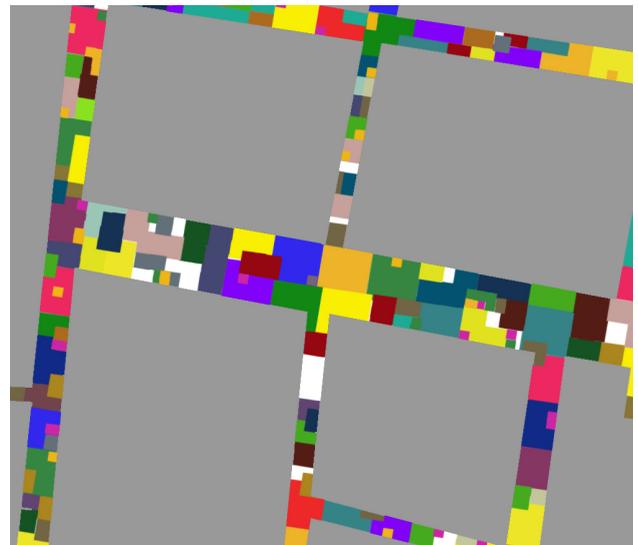


Abb.81 und Abb.82 Prinzip der Straßenaufteilung durch die Händlerorganisationen, um der Repression einzelner Organisationen vorzubeugen



*to*, einen weiteren Händlerzuwachs als problematisch. Die einzige Möglichkeit, einen Platz für einen Stand zu bekommen, ist durch das Anmieten eines solchen von erkrankten Personen, von Personen, die im Urlaub sind, von älteren Händlern oder durch den Kauf. Der Kauf ist aber, bedingt durch die hohe Nachfrage und die zum Teil erzielten hohen Gewinne vor Ort, sehr kostspielig (vgl. ebenda).

Im *barrio Tepito* wird auch eine Verbindung zwischen Straßenhandel, Kultur und Glauben im öffentlichen Raum deutlich. Hier, etwas abseits der vom Markt geprägten Straßen, findet man einen Altar der *Santa Muerte*. Die Figur der *Santa Muerte*, ein Skelett mit Schmuck und Stoffen dekoriert, ist die Repräsentantin vieler Straßenhändler vor Ort, ein örtlicher Glaube, der den Menschen im täglichen Kampf um den öffentlichen Raum Kraft spendet. Die Straße vor dem Altar ist mit Blumen geschmückt, Menschen kommen um kleine oder große Geschenke zu Ehren der *Santa Muerte* niederzulegen, alle in der



Abb.83 und Abb.84 Der Altar der *Santa Muerte* ist ein Ort, an dem auch viele Händler des barrio um Schutz und Unterstützung bitten



Hoffnung, dass sie mit Schutz für ihre tägliche Straßenarbeit bedacht werden. So ist die *Santa Muerte* die Gottheit für viele der Mexikaner, die außerhalb des formellen Systems agieren (vgl. Walker 2008: 181), deren Glauben man im Viertel eindrucksvoll wahrnehmen kann.<sup>41</sup>

## 6.8 Schlussfolgerungen

In diesem Kapitel wurde deutlich, dass die Auseinandersetzung mit dem Thema des informellen Straßenhandels im Kontext der Raumanneignung eine Vielzahl an Einflussfaktoren mit sich bringt. Der alleinige Fokus auf den Begriff, die Tätigkeit des Straßenhandels und deren Protagonisten zeigt, dass Straßenhandel nicht gleich Straßenhandel ist. Vielfältige Händlertypen, in sechs verschiedene Kategorien nach deren Raumanneignung aufgeteilt und anschließend noch weiter unterschieden zeigen, dass man es nicht mit einer homogenen Menge zu tun hat.

Durch die Vielzahl einerseits positiver Aspekte des Straßenhandels wie der Versorgung der Bevölkerung mit bestimmten Produkten, der Generierung eines Einkaufserlebnisses jenseits von uniformen Einkaufszentren, der Beschäftigung vieler Menschen die ansonsten keine Arbeit finden, aber andererseits auch den negativen Aspekten wie dem Verstoß gegen staatliche Regeln und Gesetze, den Gefahren durch mangelhafte Hygiene, der Blockade von wichtigen Straßen, Wegen und Verkehrsknotenpunkten und den andauernden Auseinandersetzungen um die „angemessene“ Art und Weise der Raumanneignung und Raumnutzung wird deutlich, wie komplex und vielschichtig das Thema des informellen Straßenhandels zu betrachten ist.

Anhand der durchgeführten Interviews konnten verschiedene Eindrücke gewonnen werden, unter welchen Umständen die Straßenhändler ihrer Tätigkeit nachgehen. Es wurden unterschiedliche Gründe für die Tätigkeit deutlich herausgestellt, die zu Beginn dieses Kapitels festgestellte Heterogenität der Händler wurde bestätigt. Auch wurden in den Interviews einige Probleme der Händler deutlich, wobei eindeutig festzuhalten ist, dass diese zum Teil keinesfalls einfache Arbeit verrichten und vielfache Einschränkungen beklagen.

Trotz langwieriger Bestrebungen, den Konflikten in Mexiko-Stadt zu begegnen und Lösungen zu entwickeln, sei es durch die simple Vertreibung der Händler oder aber durch den Versuch, Alternativmöglichkeiten zu der konfliktrichtigen Nutzung der *Vía Pública*, wie durch die Errichtung von Markthallen zu finden, haben sich bislang alle Konzepte und Herangehensweisen als langfristig nicht erfolgreich herausgestellt. Selbst die starke Repression der informellen Händler im Zuge des PDRC und deren Vertreibung aus dem Perimeter A hat nur dazu geführt, dass sich die Händler neue Techniken und Handelsformen angeeignet haben und ihre Organisationsformen an die veränderten Grundbedingungen anpassten. Besonders deutlich ist in diesem Kontext die Rolle der sozialen Netzwerke der Händler. Diese, ob als Händlerorganisation oder familiäres Netzwerk, haben einen wichtigen Stellenwert, eine enorme Präsenz und dienen den Händlern als Sicherung, die ihnen in gewissem Rahmen den Zugriff auf den Verkaufsort wahrt und die Raumnutzung auf der *Vía Pública* ermöglicht.

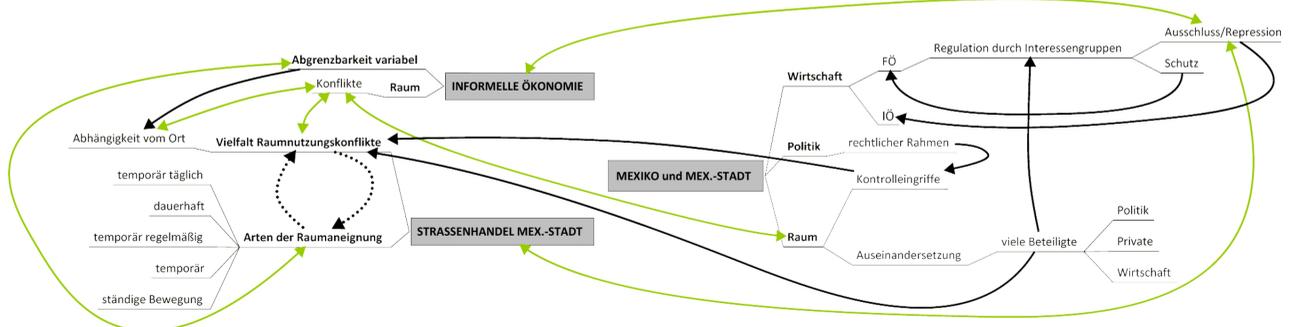
<sup>41</sup> Zur detaillierteren Auseinandersetzung mit der *Santa Muerte* und der Rolle von örtlich geprägter Religion als Resistenzmerkmal sei beispielsweise auf Walker 2008 verwiesen



**KAPITEL 7**  
**ZUSAMMENSCHAU:**  
**THEORIE UND PRAXIS IN MEXIKO-STADT**

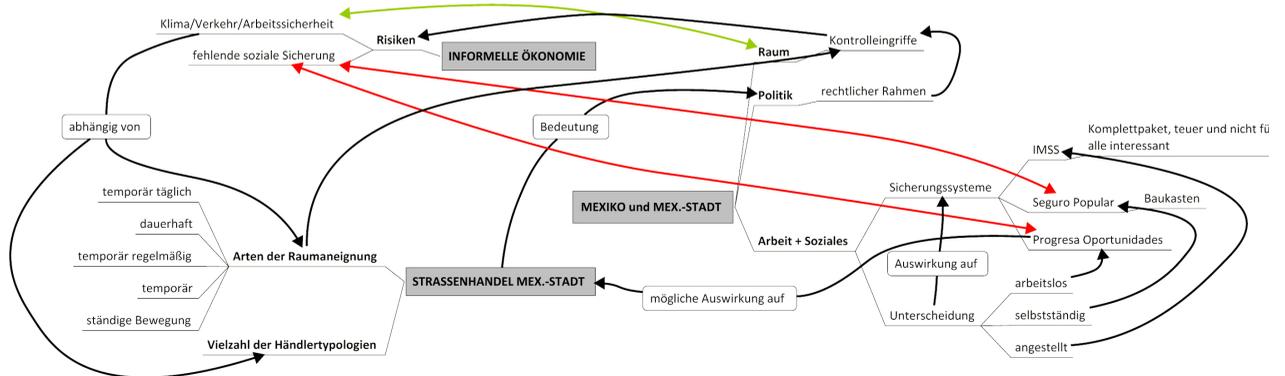


Der Verweis auf die sich verschiebenden Abgrenzungen und Verbindungen zwischen formell und informell sowie die Betrachtung verschiedener Tätigkeiten als formell oder informell wurde auch in Mexiko-Stadt deutlich, es gibt Händler, die einer stärkeren Repression unterliegen als andere. Hierbei spielt das Thema Raum eine gewichtige Rolle. So werden Händler in einigen Stadtbezirken stark verfolgt, während derselbe Händlertyp in anderen Stadtteilen relativ unbehelligt seiner Betätigung nachgehen kann (s. Dia. 18).



Dia.18 Abgrenzung zwischen formell und informell und resultierende Repressionen

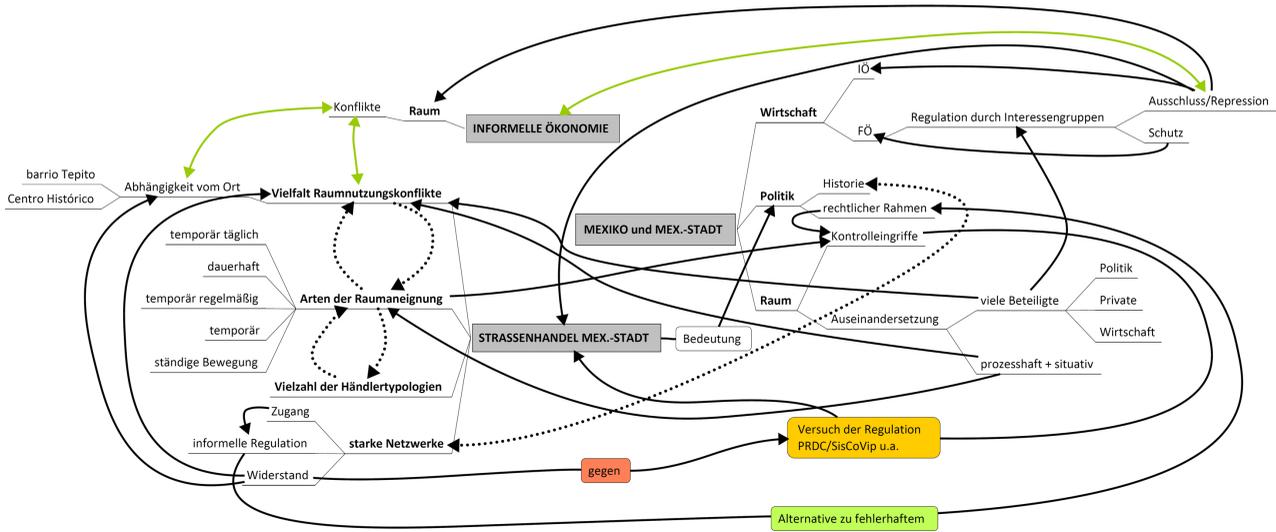
Die in der theoretischen Auseinandersetzung benannten Risiken durch informelle Ökonomie konnten auch am konkreten Beispiel von Mexiko-Stadt zum Teil bestätigt werden. So sind es gesundheitliche Risiken, denen die Straßenhändler durch Abgase und Klima ausgesetzt sind. Bedingt durch die vorgestellten Leistungen des Sozialsystems wurde deutlich, dass es mit *Progres-Oportunidades* die Möglichkeit der Sicherung für mittellose und nicht formell Angestellte gibt. In diesem Kontext sei auf die aus Autorensicht unglückliche Unterscheidung zwischen Angestellten und Selbstständigen verwiesen. Das IMSS bietet zwar einerseits ein scheinbar umfangreiches Komplettpaket, welches jedoch aus benannten Gründen der Wertschätzung und der Kosten-Nutzen Relation durchaus ein Potenzial besitzt, die Selbstständigkeit und damit auch die informelle Ökonomie, explizit den Straßenhandel zu begünstigen, zumal auch jene Formen der Tätigkeiten abgesichert sind (s. Dia. 19).



Dia.19 Informeller Straßenhandel in Mexiko-Stadt und die Überprüfung auf die in der theoretischen Annäherung beschriebenen Risiken

Die angesprochene Regulation durch bestimmte Interessengruppen wurde ebenfalls in Mexiko-Stadt bestätigt. Diese findet statt, um einerseits formelle Händler, beispielsweise im *Centro Histórico*, zu schützen, andererseits jene Straßenhändler auszuschließen, die ihr per Gesetz bestätigtes Recht auf Arbeit ausleben, oder ihre Tätigkeiten zu beschränken. Einige Beispiele für Regulationen wurden genannt, unter anderem das PDRC. Formen des Widerstandes gegen diese Regulation sind zahlreich beschrieben worden, die starken sozialen und wirtschaftlichen Netzwerke bilden Oppositionen mit verschiedenen Intensitäten des Widerstandes. Deren starke Raumwirkung wurde dargelegt, hier sei exemplarisch erneut das *barrio Tepito* als Extrembeispiel genannt.

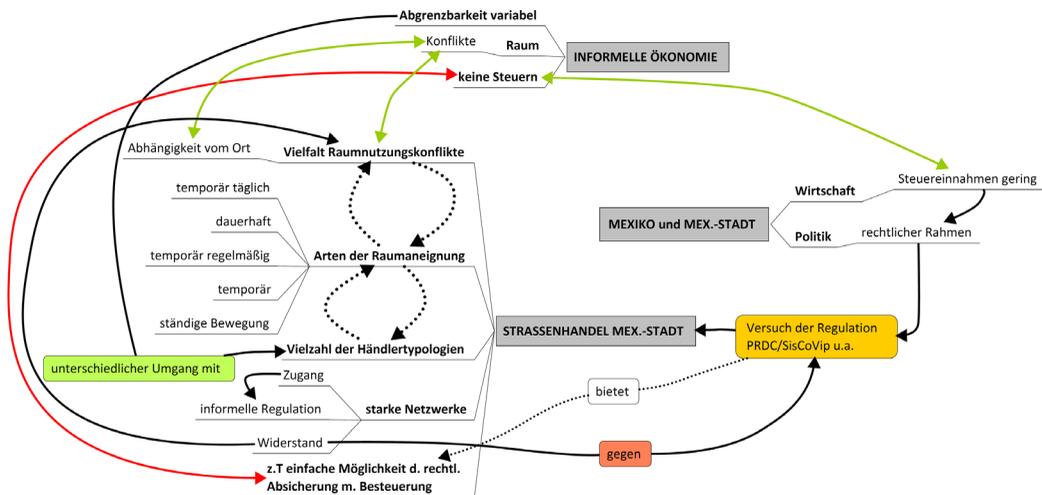
Diese in Mexiko-Stadt sehr stark ausgeprägten Organisationen von Straßenhändlern, die lange Zeit auch eine bedeutende Rolle in der Politik des Landes und der Stadt spielten, bilden ein Regulationssystem, welches dort rahmengebend wirkt, wo das formelle System der Stadt endet oder versagt. Der versuchten Regulation durch die Stadt und die Interessengruppen wird mit Anpassungen und Änderungen in der Art und Weise der Handelstätigkeit und der Raumeignung begegnet, wodurch die benannte Prozesshaftigkeit und Situativität der Raumnutzung und Aneignung verdeutlicht wird, die durch viele Beteiligte und Betroffene charakterisiert ist. Deutlich wurde die enorme Widerstandskraft des informellen Straßenhandels. Sehr starke Formen der Regulation und Repression waren bis heute nie langfristig erfolgreich, den hohen Kosten stand am Ende immer eine modifizierte oder bedingt durch geringere Kontrollen einfache Rückkehr der Händler entgegen (s. Dia. 20).



Dia.20 Staatliche und informelle Regulationen des informellen Straßenhandels sowie deren Verknüpfungen

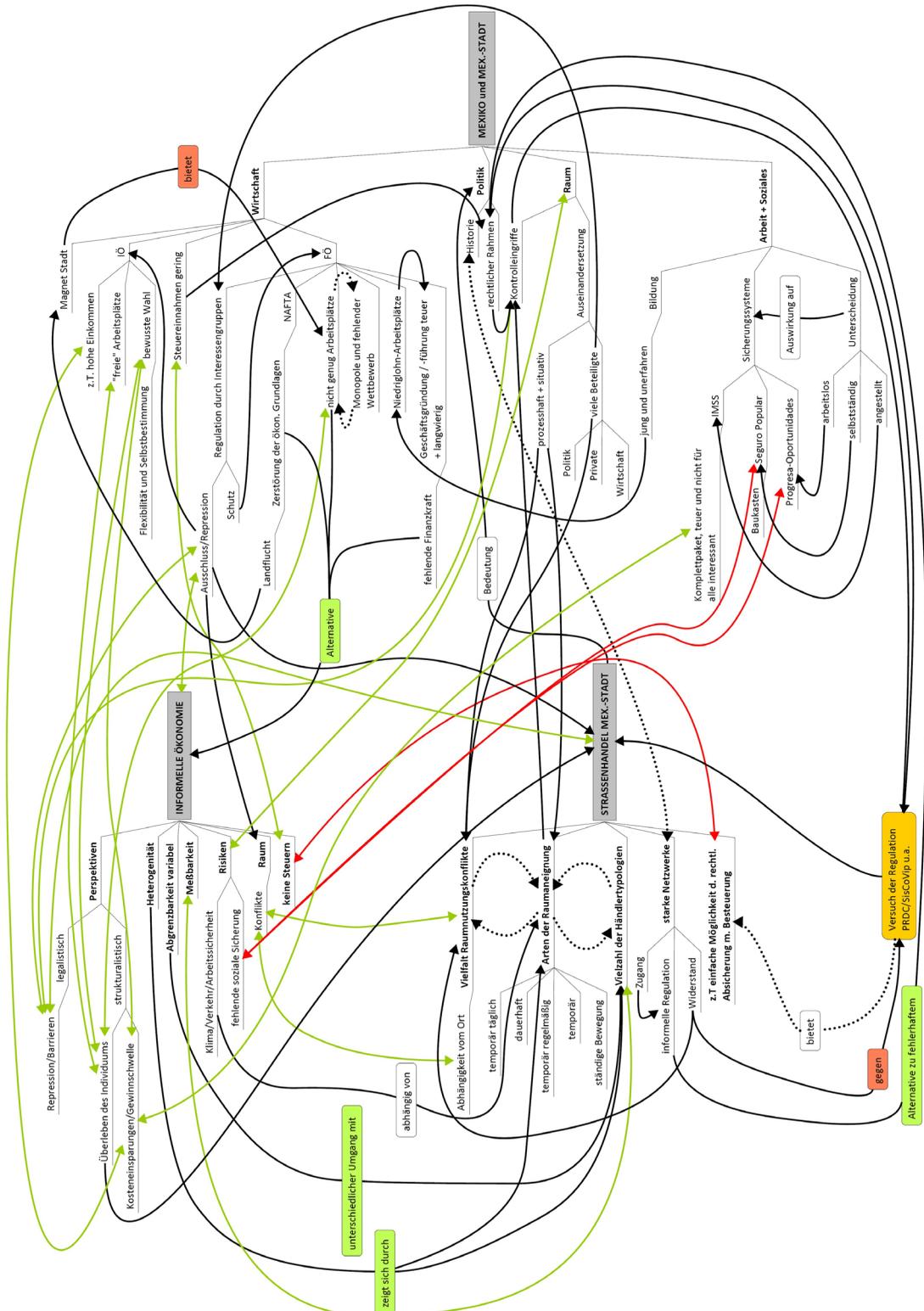
Die festgestellte Problematik der fehlenden Steuereinnahmen bei informellen Tätigkeiten wurde auch in Mexiko-Stadt bestätigt. Mittels des PDRC, der Registrierung über das SisCoVip und der durch den *Código Fiscal del Distrito Federal 2011* geregelten Besteuerung der informellen Straßenhandelstätigkeiten wurde von städtischer Seite dem benannten Problem begegnet. Es wurde deutlich, dass auch bei dieser Form der Regulation große Erfolge ausblieben. Zwar haben sich viele Händler registriert, viele jedoch auch nicht. Dies scheint jedoch auch mit fehlender Kommunikation zusammen zu hängen. Bedingt durch die Organisation vieler Händler in den Interessengemeinschaften und dem Problem der Kommunikation jener mit den zuständigen *delegaciones*, erscheint es nicht verwunderlich, dass ein Teil der Händler nichts von der Möglichkeit der Registrierung weiß.

Wie an den vorgestellten Organisationsmodellen deutlich wurde, wird auch die Macht der Organisationen durch direkte Verbindungen zwischen Stadt und Händlern eingeschränkt, wodurch auch die finanzielle Basis der Organisationsführer einbricht. Da viele Händler grundsätzlich versuchen, nicht aufzufallen, ist eine freiwillige Kontaktaufnahme zur Regierung eher unwahrscheinlich. Auch bei den interviewten Straßenhändlern schien auf Nachfrage nach einer staatlichen Registrierung der Handelstätigkeit eine Unkenntnis über diese Möglichkeit zu bestehen. Dies ist aus Autorsicht für die Stadt und die Händler nicht optimal, da einerseits die *delegaciones* weniger Steuern einnehmen und andererseits die informellen Händler eigentlich die Möglichkeit hätten, mehr ökonomische Sicherheit zu gewinnen, da sie nicht der Gefahr der Verfolgung oder Vertreibung ausgeliefert wären (s. Dia. 21).



Dia.21 Möglichkeiten der Steuereinnahmen und die Rolle der Organisationen im Steuerkontext

Mittels der Zusammenschau verschiedener Aspekte in Wort und Bild wurden zuvor wichtige Folgen, gegenseitige Bedingungen und Wechselbeziehungen inklusive der Überprüfung der einzelnen Aspekte hinsichtlich der Fragestellung dieser Arbeit dargestellt. Um die Komplexität der Auseinandersetzung mit der informellen Ökonomie und dem informellen Straßenhandel darzustellen, werden in Diagramm 22 alle beschriebenen Teilaspekte zusammengeführt. Hierbei ist darauf hinzuweisen, dass die Grafik keinen abgeschlossenen Charakter hat, sondern Vielmehr der Visualisierung von Beziehungen und Einflüssen sowie Verknüpfungen dient.



Dia.22 Zusammenschau der zuvor aufgezeigten Teilaspekte

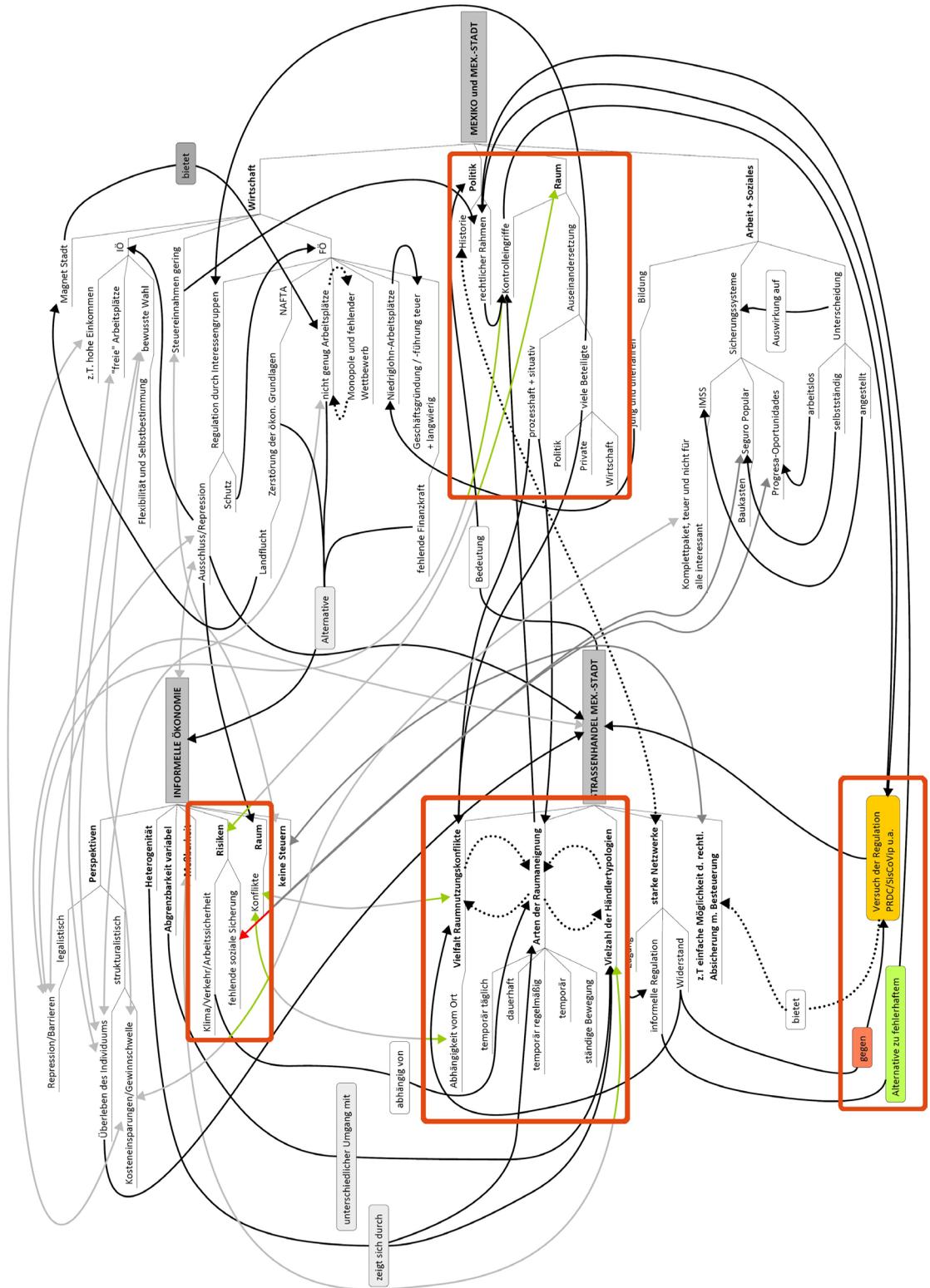
In Mexiko-Stadt wird die nach Wildner (2003) soziale Charakteristik des Raumes im szenischen Sinne deutlich, die *Vía Pública* ist die Bühne für Handlungen und Aktionen. Bespielt wird diese von den verschiedenen Akteuren, die alle jene von Wildner beschriebenen Aneignungen und Interpretationen verhandeln, die durch Vorstellungen und Visionen der Stadt geprägt sind (vgl. Wildner 2003: 2). Die vielfältigen Bedeutungs- und Nutzungszuschreibungen des Raumes durch verschiedene Akteure resultieren in jenen in diesem und den vorherigen Kapiteln beschriebenen vielfältigen Überlagerungen von Bedürfnissen, Wünschen und Regulatorien. Die Resistenz, die von den informellen Straßenhändlern gegen jegliche Formen der Repression ihrer Tätigkeiten ausgeht, ist nicht nur eine reine Verteidigung des Territoriums. Wie Crossa (2009) am Beispiel des *Centro Histórico* feststellte, ist dies auch eine Verteidigung der Rechte als Bürger eben jenes (vgl. Crossa 2009: 54), sowie auch jener der übrigen Teile der Stadt.

Es wurde bei der Recherche vor Ort durch die Interviews deutlich, dass die Arbeit als Straßenhändler keine leichte ist. Die Mehrheit der befragten Händler arbeitet deutlich mehr als zehn Stunden täglich. Es gibt Personen, die keinen freien Tag haben, da sie sieben Tage die Woche hinter ihrem Stand stehen, um ihre Produkte zu verkaufen, ihre Familie und/oder sich selbst zu ernähren. Die Einkommensvorteile, die in 4.3.1 beschrieben wurden, ließen sich zum Teil auch bestätigen.

Es wurde klar, dass der Teil der Händler, die im PDRC registriert sind, nach eigener Auskunft einen Teil ihrer Konflikte und Probleme, mit denen sie bei ihrer Arbeit konfrontiert werden, abmildern können. Somit trägt die Registrierung dazu bei, die in 4.3.2 thematisierten Unsicherheiten zumindest ein wenig zu lindern. Die erläuterte Problematik des Klimas wurde in den Interviews ebenfalls mehrfach erwähnt und bestätigt. Allerdings wurde ebenfalls klar, dass ihre Tätigkeit den informellen Straßenhändlern auch die benannten Vorteile der größeren Flexibilität und einer gewissen Selbstbestimmung bietet (siehe 4.3.1), auch wenn diese scheinbar gegen lange Arbeitszeiten eingetauscht wird.

Bei allen aufgezeigten Verknüpfungen, Einschränkungen und Konflikten und den verschiedenen Ebenen stellt sich allerdings die Frage, welche Rolle Stadtplanung spielen kann, um einen Beitrag zur Abmilderung oder Lösung der vor Ort aus der informellen Raumaneignung und der Beschäftigung außerhalb des formellen Steuer- und Regulationssystems resultierenden Konflikte zu leisten. Die informell genutzten Räume, die einerseits als nicht-planbar wahrgenommen werden (vgl. Roy 2005: 150), was in Mexiko-Stadt anhand der vielfältigen Versuche der Regulation und Planung in gewissem Maße deutlich wurde, auf die seitens der ausgeschlossenen informellen Straßenhändler zum Teil mit neuen, alternativen und innovativen Wegen begegnet wird, um diese zu umgehen, da die Menschen ihr Recht auf Stadt (vgl. ebenda: 155) beanspruchen, sind andererseits dennoch ständig in der Diskussion vertreten und unterliegen genau jenen Versuchen der Planung, Verbesserung und Integration. In Diagramm 23 sind die Bereiche hervorgehoben, auf die die Stadtplanung aus Sicht des Autors am ehesten einen Einfluss geltend machen kann. Diese betreffen die Raumnutzungskonflikte, die aus der Raumnutzung resultierenden Risiken sowie den rechtlichen Rahmen und die Auseinandersetzung mit dem Umgang der informellen Raumaneignung.

Im nachfolgenden Kapitel soll einerseits auf die zuvor erwähnten Einflussbereiche der Stadtplanung mittels Ansätzen und Ideen für den Umgang mit den Konfliktfeldern eingegangen werden. Andererseits werden ebenfalls Ansätze und aus Autorensicht wichtige Stellschrauben benannt, auf die die Stadtplanung zwar keinen direkten Einfluss hat, die dennoch einen Teil zur Änderung und Verbesserung der Situation in der Stadt und im Land beitragen können.



Dia.23 Direkte Einflussbereiche der Stadtplanung auf den informellen Straßenhandel und die identifizierten Konflikte aus städtischer wie auch händlerischer Sicht





**KAPITEL 8**  
**UND NUN?**  
**(DENK-)ANSAETZE FÜR DEN**  
**STRASSENHANDEL**

Die Ansätze und Ideen werden in zwei Abschnitte aufgespalten. Wie in der methodischen Vorgehensweise in Kapitel 3 und im Abschluss der Kapitels 7 beschrieben, ist es Ziel, an dieser Stelle Möglichkeiten aufzuzeigen, mit denen die in Mexiko-Stadt ermittelten Konflikte angegangen werden können, um das städtische Miteinander aller Bevölkerungsgruppen, ob formell oder informell Tätiger, politischer Entscheidungsträger, Unternehmer, Angestellter oder Rentner, jung oder alt, Anwohner oder Besucher zu verbessern. Hierzu werden einerseits Ansätze präsentiert, die in direktem Zusammenhang zur Stadtplanung stehen, andererseits jene, die keinen direkten Bezug zur Stadtplanung haben, aber für die zukünftige Entwicklung von Bedeutung sind.

### Einflussbereich der Stadtplanung

Das schwierige Verhältnis zwischen Planern und der Informalität, welches Roy (2005: 150) beschreibt, wurde im vorherigen Kapitel bereits angesprochen. Ziel ist es, genau an den Punkten anzusetzen, an denen sich Stadtplanung und informeller Straßenhandel treffen – dem Raum, seiner rechtlich geduldeten, das heißt formellen sowie der ungeduldeten beziehungsweise teilduldeten, konfliktträchtigen, also informellen Aneignung und seiner Regulation.

Der informelle Straßenhandel in Mexiko-Stadt, durch Programme wie das PDRC teilreguliert, spielt in der Stadtplanung in Mexiko-Stadt bislang eine Rolle, in der dieser hauptsächlich als Ursache für Probleme und Konflikte betrachtet wird. Allerdings fällt auf, dass ermittelte Konflikte aus Autorensicht daraus resultieren, dass die Beschäftigungsform des Straßenhandels nicht bewusst in die Planung integriert wurde. Die für die Händler interessantesten Orte bieten zum Teil keinen Platz, um ihrer bedeutenden Rolle für den Fortbestand der ökonomisch für viele Menschen wichtigen Beschäftigung gerecht zu werden.

Die bereits thematisierten „**preconceived notions of the ‚appropriate‘ use of public space**“ (Cross 2000: 43) verkennen nach wie vor die gegebenen Möglichkeiten, einen Teil der resultierenden Probleme durch ein Umdenken und eine damit verbundene Neuausrichtung von „Idealvorstellungen“ zumindest abmildern zu können. Zahlreiche Beispiele einer enormen Widerstandskraft und Anpassung an Regularien zeigen, dass der Kampf gegen den Straßenhandel langfristig keine Erfolge gebracht hat. Dieser führte vor allem zu immer neuen Anpassungen seitens der Händler an die Begebenheiten und zu Kosten seitens der Stadt, die im Falle der *plazas comerciales* als zum Teil sinnlos und unbegründet ausgegebenes Geld verbucht werden müssen.

Der Bedarf nach der Tätigkeit wurde in den vorangegangenen Kapiteln erläutert, es gibt zwei Möglichkeiten, mit diesem umzugehen. Eine Möglichkeit ist es, alles so zu belassen, wie es ist, ohne Änderungen und mit weiter existierenden Konflikten. Die zweite Möglichkeit ist eine Erweiterung der stadtplanerischen und politischen, aber auch

der gesellschaftlichen Perspektive, wodurch Konflikte abgemildert werden können. Die unter 6.7.2 erläuterte Auffassung des Straßenhandels als unmoderne und mit den heutigen Anforderungen an die Stadt unvereinbare Nutzung, gilt es nicht nur zu überdenken, das negative Stigma, mit welchem die informelle Handelstätigkeit belegt ist (vgl. Cross 2000: 43), sollte endgültig abgelegt werden.

Durch die Akzeptanz der Notwendigkeit der Tätigkeit für einen Teil der Menschen, die so ihre bescheidenen Lebensumstände finanzieren und dafür einen hohen Preis bezogen auf gesundheitliche und soziale Verwundbarkeit zahlen, und einer damit verbundenen Integration der Bedürfnisse in die Stadtplanung, könnten viele Probleme besser angegangen werden. Eine Ausgestaltung der Politik hinsichtlich einer Kultur der Integration aller Anforderungen der gesamten Stadtbevölkerung bietet Möglichkeiten, bislang wahrgenommenen Problemen, Konflikten und Defiziten nicht nur zu begegnen, sondern diese aus Sicht des Autors zum Teil sogar in Potenziale umzuwandeln, worauf zu einem späteren Zeitpunkt konkreter eingegangen werden soll. Auch kann durch eine gezielte Integration der informellen Straßenhändler, also eine reale Anerkennung, eine immer stärkere Spaltung der Gesellschaft vermieden werden.

Die von Rajagopal angeregte gemeinsame Verantwortung der Regierung und sozialen Institutionen, wie beispielsweise Händlerorganisationen, um für eine bessere Funktion informeller Märkte zu sorgen (vgl. 2010: 102), beschreibt die Anforderungen an zukunftsorientierte Politik, welche sich die Möglichkeit der Perspektiverweiterung nutzbar macht, um gemeinsam mit den Betroffenen Wege und Lösungen zu entwickeln. Die Erweiterung der Perspektive bedeutet hierbei jedoch keinesfalls, Situationen so zu akzeptieren, wie sie sind. Es geht um eine konsequent durchgeführte Aufnahme eines Prozesses, der die Schaffung einer Situation bezweckt, in der Konflikten aktiv begegnet wird, in dem Alternativen und Lösungen gemeinsam gesucht werden. Das dem Prozess zu Grunde liegende Ziel ist es, die Alternativen oder Lösungen derart zu gestalten, dass diese für alle Betroffenen akzeptabler werden.

Zentral sind hierfür Kommunikation und Information an Stelle von Schweigen, Ignoranz und Informationsvorenthaltung. Die Konflikte zwischen Stadt und Händlerorganisationen nehmen das Potenzial durch gemeinsame Gespräche jene wichtigen Informationen auszutauschen, die für den zuvor beschriebenen Prozess wichtig sind. Anhand der Erläuterungen in Kapitel 6.5 wurden Einflüsse und Bedeutung der sozialen Netzwerke deutlich gemacht. Da sich diese um die Probleme der einzelnen Händler kümmern und mit somit über vielfältige Informationen verfügen, bieten die Netzwerke und Organisationen die Möglichkeit, diese an die Stadt weiterzutragen, wenn das gemeinsame Gespräch gesucht wird. Vermittelt man den Händlern ebenfalls das Gefühl, dass man sie mit ihren Problemen und Sorgen ernst nimmt, können durch direkte Kontakte einerseits ebenfalls Informationen ausgetauscht werden.

Andererseits werden jene Organisationen geschwächt, die die Hilflosigkeit der Händler ausnutzen und nicht primär den Erfolg des Kollektivs in den Vordergrund stellen, die auch von der Stadt unerwünscht sind.

Die Anforderungen einer derartigen Strategie sind umfangreich, besonders vor dem Hintergrund des in 5.6 erläuterten geringen Vertrauens der Bürger in die Politik. Diesem kann nur mit Offenheit und gezielten Maßnahmen begegnet werden, die den Bürgern und in diesem Kontext den Straßenhändlern zeigen, dass die städtischen und politischen Bestrebungen ernst gemeint sind.

Der Stadtplanung kommt in Bezug auf den Kontext des Raumes die Aufgabe zu Teil, nicht nur die eigene Perspektive zu erweitern, sondern sich im Zuge dessen auch der Anforderung bewusst zu werden, was es bedeutet, mit der Informalität umzugehen:

**„To deal with informality therefore partly means confronting how the apparatus of planning produces the unplanned and unplanable“**

stellt Roy (2005: 155) fest. Sämtliche Eingriffe in den Raum müssen umfassend bedacht werden, bei einer Neuorientierung hin zu dem Einbezug der informellen Straßenhändler in die Planung bedeutet dies, sich an betreffenden Räumen bewusst zu werden, dass formelle Eingriffe informelle, also ungeplante und ein in gewissem Maße immer unplanbare, Reaktionen mit sich bringen werden. Allerdings können durch einen bewussten Einbezug der informellen Händler diese Reaktionen entweder absehbarer oder unter Umständen sogar ein Stückweit planbar werden. Finden Gespräche und dadurch ein Austausch statt, werden gegenseitig Anforderungen und Bedürfnisse mitgeteilt, können Planungen betrieben werden, die allen Positionen gerechter werden. Dies bedeutet für die Stadtplanung konkret, die Räume so zu gestalten, dass Plätze auch für jene informellen Tätigkeiten wie den Straßenhandel vorgesehen werden, wie auch von Rajagopal (2010: 102) oder Cross (2000:45f) vorgeschlagen wird. Diese Vorgehensweise erscheint basierend auf der theoretischen Auseinandersetzung und den Beobachtungen vor Ort sinnvoller, als trotz der Kenntnis, dass die Straßenhändler ohnehin kommen werden, eventuell andere Konflikte zu erzeugen, die bei einem Einbezug der Händler in die Planung in der Form vielleicht nicht entstehen würden.

Durch eine Integration der informellen Straßenhändler in Planungsprozesse könnte auch das PDRC einen größeren Stellenwert bekommen. Obwohl es den Händlern Sicherheit gibt, wenn diese sich für das Programm registrieren, haben die Interviews gezeigt, dass die Händler dem Programm allenfalls oberflächlich Glauben schenken. Sollte sich dieses Verhältnis wandeln, böte sich die Möglichkeit, durch größere Akzeptanz und Wertschätzung des PDRC seitens der Händler, dass diese das Programm stärker unterstützen. Eine stärkere Unterstützung kann den Wert des Programmes weiter steigern, wodurch es

auch für andere Händler attraktiv werden kann. Wenn die durch die geringen Gebühren des PDRC eingenommenen Gelder in einem transparenten Prozess den *delegaciones* zukommen und dort einer Verwendung auf der *Vía Pública* zugeführt werden und nicht, wie kritisiert, in den Taschen von Staats- und Regierungschefs verschwinden (vgl. Ramos 2011: o.S.), kann das PDRC sowohl auf Seiten der informellen Straßenhändler als auch auf Seiten der Interessensverbände der formellen Wirtschaft eine breitere Akzeptanz finden.

### Räumliche Ansatzpunkte

Maßnahmen, die jene durch die Straßenhändler nachgefragten Räume beispielsweise durch Stadtmöblierungen wie Zäune oder Betonkästen künstlich verknappen (s. Abb. 86) und die Händler von der Raumaneignung abhalten sollen, haben nicht die erwünschte Wirkung erzielt. Die Händler stehen zwischen den Installationen oder nutzen diese zur Warenpräsentation. Andersrum ist auch festzustellen, dass durch die verkaufsraumbegrenzenden Installationen wie Zäune oder Mauern ebenfalls die freien Flächen der *Vía Pública* eingegrenzt werden, wodurch auch weniger Platz für die Fußgänger zur Verfügung steht und somit gleichermaßen ähnliche Probleme durch verknappten Raum entstehen wie durch die Aufbauten und Raumnutzungen der Händler.

**Abb.87** Fragwürdige Stadtmöblierung gegen die Installation von Straßenhändlern



Durch eine Raumgestaltung, die die Händler mit einbezieht, ist es möglich, einen direkten Einfluss auf die Raumnutzung und die Aneignung, für Händler wie für die Stadtplanung, zu nehmen. So können insbesondere bei der Neu- beziehungsweise Umgestaltung von Wegen, Plätzen oder Ein- und Ausgängen der Metrostationen durch vorausschauende Planung Plätze für Händler mit eingeplant werden, die einerseits den Anforderungen der Händler,

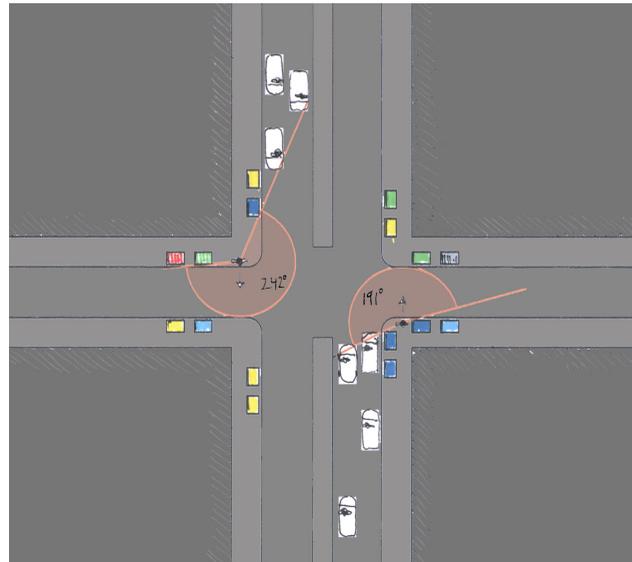
andererseits den sicherheits- und fortbewegungsrelevanten Aspekten der *Vía Pública* und speziellen Zonen dieser gerecht werden. Für den Normalbetrieb, aber insbesondere für den Notfall können so Zuwegungen und Flucht- und Rettungswege besser geplant werden. Durch gezielte Planung und besondere Markierungen dieser Flächen können diese besser an die Bedürfnisse des Einzelnen sowie des Kollektivs angepasst werden.

Diese Maßnahme bezweckt einerseits eine bessere Raumorganisation und gleichzeitig die Integration der Händler in den öffentlichen Raum. Es muss jedoch klargelegt werden, dass eine solche Maßnahme nur dann die beabsichtigten Ziele erfüllt, wenn sie möglichst umfassend umgesetzt wird. Hier kommt dem in Kapitel 6.3.3 vorgestellten Gesetz betreffend den Straßenhandel in den und um die öffentlichen Verkehrsmittel eine besondere Bedeutung zu. Die dort formulierte Kompetenzerweiterung des Betriebspersonals zur Kontrolle der unmittelbaren Umgebung der betreffenden Räume muss durchgesetzt werden, um die Ziele zu erreichen.

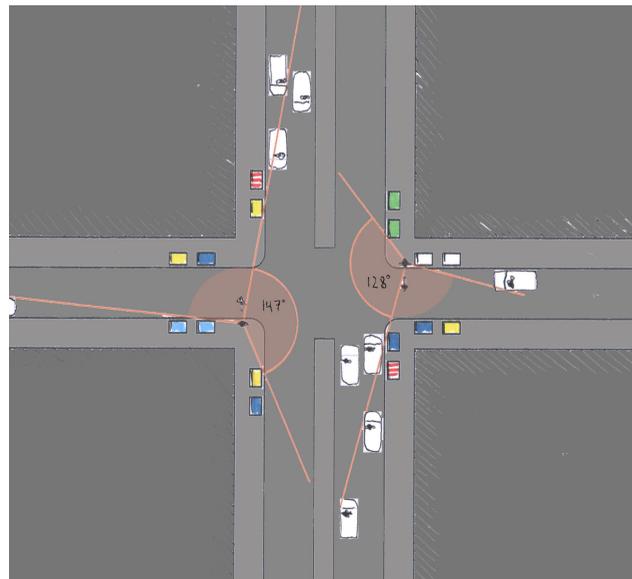
In Bezug auf die Sicherheitsaspekte im Bereich von Kreuzungen wurde zuvor festgestellt (siehe 6.7.2), dass diese zum Teil mit den Aufbauten der Straßenhändler das Risiko von Unfällen im ohnehin nicht ungefährlichen Straßenverkehr der Metropole, bei dem man sich nicht auf Lichtanlagen verlassen darf, noch weiter steigern. Aus Sicht des Autors sollten gerade Straßenkreuzungen stärker befahrener Straßen gezielt in den sensiblen Kreuzungsbereichen komplett frei gehalten werden, die zur Einsicht der Verkehrssituation und einer sichereren Fortbewegung im Straßenverkehr notwendig sind.

So wird vorgeschlagen, die doppelte Fußwegbreite, mindestens jedoch fünf Meter vom Schnittpunkt der Fahrbahnkanten bei Kreuzungen entlang der Straße komplett von Ständen freizuhalten. Hierbei wurde sich exemplarisch an Paragraph 12 der deutschen StVO orientiert, der Parken im Abstand von weniger als 5m vom Schnittpunkt ausschließt (vgl. Bundesministerium für Verkehr 2010). Dies garantiert eine bessere Einsicht der gesamten Verkehrssituation, wodurch wiederum die Sicherheit für alle Verkehrsteilnehmer deutlich erhöht wird. So können Fußgänger die Kreuzung besser einsehen, genau wie Autofahrer, die dadurch nicht im Abbiegevorgang von Fußgängern überrascht werden, die plötzlich vor ihrem Auto stehen. In den Abbildungen 87 bis 89 wird deutlich, wie Blickwinkel und damit die Einsichtsmöglichkeiten variieren und somit die Sicherheit erhöht werden kann.

Diese Maßnahme wird bei den Straßenhändlern, die im direkten Kreuzungsbereich stehen, wahrscheinlich wenig Gefallen hervorrufen, da die Stände außerhalb des freizuhaltenen Kreuzungsbereiches nicht mehr so gut von den Fußwegen der kreuzenden Straße wahrgenommen werden können, wie aus Abbildung 90 hervorgeht.



**Abb.88** Schematische Darstellung der Veränderung des Blickwinkels eines Fußgängers gehend in Fahrtrichtung der Fahrzeuge bei Ständen mit einem Mindestabstand von 5 Metern vom Schnittpunkt der Fahrbahnkanten und bei geringerem Abstand



**Abb.89** Schematische Darstellung der Veränderung des Blickwinkels eines Fußgängers gehend entgegen der Fahrtrichtung der Fahrzeuge bei Ständen mit einem Mindestabstand von 5 Metern vom Schnittpunkt der Fahrbahnkanten und bei geringerem Abstand

Diese Maßnahme hat, ebenso wie die zuvor beschriebene, nur dann den beabsichtigten Zugewinn an Verkehrssicherheit auf der *Vía Pública* als Resultat, wenn auch hier eine Durchsetzung stärker verfolgt wird. Dies kann geschehen, indem die zahlreichen Polizisten in der Stadt, insbesondere jene die ohnehin an größeren Kreuzungen stehen, die Umsetzung verfolgen. Die einfache Überprüfbarkeit kann durch schlichte Markierungslinien erfolgen, die gut sichtbar sind, wodurch kompliziertes Nachmessen nicht notwendig ist und somit Kontrollen keinen hohen Zeitaufwand mit sich bringen (s. Abb. 91).

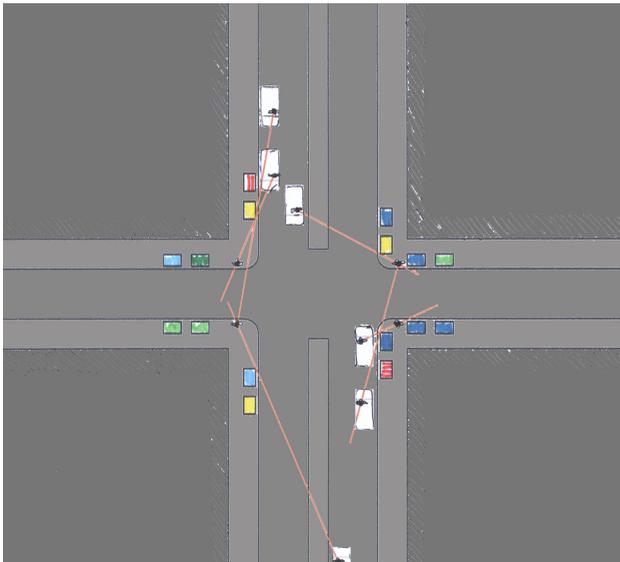


Abb.90 Schematische Darstellung der Veränderung der Einsehbarkeit von Fußgängern gehend in und entgegen der Fahrtrichtung der Fahrzeuge bei Ständen mit einem Mindestabstand von 5 Metern vom Schnittpunkt der Fahrbahnkanten und bei geringerem Abstand durch die Autofahrer

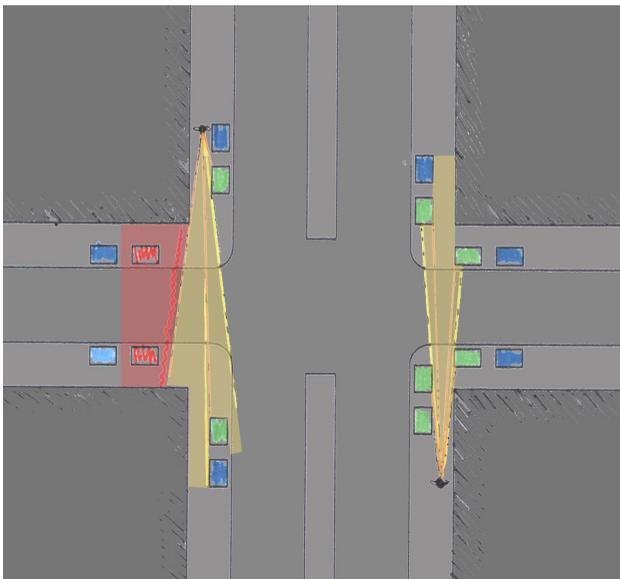


Abb.91 Schematische Darstellung der Veränderung der Wahrnehmbarkeit von Straßenhändlern, wenn diese mit ihren Ständen fünf Meter aus dem Kreuzungsbereich herausrücken müssen

Die beiden zuvor vorgestellten Maßnahmen haben die Auswirkung auf die Straßenhändler, dass ein Teil von diesen ihre bisherigen Plätze ändern muss. Es liegt nahe, dass die betrachteten Räume wohl keinen derart großen Händleranteil aufnehmen können, wie es bislang mit allen beschriebenen Konflikten der Fall ist, wenn diese abgemildert werden sollen. Dennoch wird durch gezielten Einbezug der Händler in die Gestaltung dieser Räume und die Ausgestaltung spezieller Plätze versucht, deren Bedürfnisse ebenfalls so gut wie möglich zu integrieren, was aus Sicht des Autors eine eindeutige Verbesserung der Situation darstellt, die auch von den Händlern wahrgenommen werden wird.



Abb.92 Einfach Markierungsmöglichkeit der Zonen, in denen die Händler ihre Stände aufbauen dürfen.

Grundsätzlich sollte versucht werden, mittels räumlicher Konzepte den Straßenhandel nutzbar zu machen – in wirtschaftlicher wie auch kultureller Hinsicht. Dies kann vor allem im *Centro Histórico* geschehen, dem Ort, in dem bislang die stärksten Versuche unternommen wurden, die Händler zu vertreiben. Die in 6.3.2 vorgestellten Maßnahmen des *Programa de Rescate* und des *Plan Integral de Manejo del Centro Histórico de la Ciudad de México* zielten beziehungsweise zielen darauf ab, das historische Zentrum aufzuwerten. Es wird jedoch vorgeschlagen, das beabsichtigte Entwicklungsziel eines urbanen, sozialen und ökonomischen Gleichgewichtes unter besonderer Beachtung der historischen Werte mit einer bewussten Integration des Straßenhandels zu erreichen. Dies würde der wahren Historie des *Centro Histórico*, wie in 6.2 beschrieben, gerecht werden, da auch zu Beginn der Stadtentwicklung an eben jenem Ort bereits Handel im öffentlichen Raum betrieben wurde. Durch eine gezielte Integration der Straßenhandeltätigkeit im historischen Zentrum kann aus Autorensicht ein Mehrwert geschaffen werden, jenes zu Beginn dieses Kapitels angesprochene Potenzial, das sozialen, kulturellen, wirtschaftlichen sowie stadtplanerischen und politischen Anforderungen gerecht wird. Sozialen Anforderungen wird in der Hinsicht entsprochen, dass die Menschen, die dem Straßenhandel nachgehen, um ihr Auskommen zu verdienen und damit sich und wohlmöglich ihre Familie ernähren, nicht wie bislang ausgeschlossen oder ihnen Alternativen wie die Markthallen zur Verfügung gestellt werden, in denen eine lohnenswerte Betätigung als Händler nicht mehr möglich ist.

Kulturellen Aspekten wird durch die Aufrechterhaltung einer historisch verankerten und gleichermaßen vor allem das Zentrum prägenden Tätigkeit Rechnung getragen. Dies kann bei einer durchdachten Umsetzung auch wirtschaftliche Anforderungen erfüllen. Durch die Integration kann eine neue Qualität des Raumes geschaffen werden, die beispielsweise auch ein Potenzial zur weiteren Attraktivitätssteigerung für Touristen wie für Stadtbewohner mit sich bringt. Die zusätzliche Attraktivität erfüllt stadtplanerische und politische Anforderungen in mehrfacher Hinsicht. So wird der Raum gezielt aufgewertet und die ehemals als „Problem“ betrachteten Straßenhändler werden aktiv in die Raumgestaltung und Nutzungsbestimmung integriert.

Dieser Idee liegt die Ausbildung von Straßenmärkten zu Grunde. Diese bezweckt die gezielte Ausweisung spezieller Flächen, die von Straßenhändlern genutzt werden können. Diese Maßnahme kann gleichzeitig den Erlebniswert des Raumes positiv beeinflussen, wodurch das Zentrum attraktiver wird. Fußgängerstraßen wie die *Calle Madero* in der Geschäftsachse des *Centro Histórico* können mit einer punktuell belegten Mittelzone versehen werden, in der Straßenhändler Platz finden.

Durch die punktuelle Ausgestaltung der Händlerzonen wird gewährleistet, dass Blicke auf die raumbegrenzenden Strukturen mit historischem Wert nicht verstellt werden, ebenso Geschäfte, in den Erdgeschossen einsehbar bleiben, wodurch es weniger Konflikte durch zugestellte Sichtverbindungen und eine eingeschränkte Wahrnehmbarkeit wird. Durch die Ausbildung einzelner Standgruppen in der Mitte von Fußgängerzonen wird gleichzeitig gewährleistet, dass die Passanten mit ihren Laufwegen nicht durch die Stände der Straßenhändler von den Geschäften ferngehalten werden, da diese keine langen, geschlossenen Reihen bilden, sondern lediglich nach außen orientierte Einheiten darstellen (s. Abb. 92).

Auch diese Zonen müssen kontrolliert werden, um die bezweckten Resultate zu gewährleisten. Die punktuellen Installationen müssen in ihrer Größe derart beschränkt sein, dass zuvor von Stadt und Händlern gemeinsam festgelegte Abmessungen nicht überschritten werden. Nur so kann sichergestellt werden, dass zum einen die Wahrnehmbarkeit des Gesamttraumes nicht derart eingeschränkt wird, dass manche Bereiche durch Installationen verdeckt oder gar komplett abgegrenzt werden. Zum anderen wird in diesem Fall ein Teil der Kontrollkompetenz in die Hände der Straßenhändler gelegt, die somit in der Verantwortung stehen, die von ihnen mit entwickelten Zonen zu überwachen und das beabsichtigte Gleichgewicht zu erhalten.

Zur Ausbildung eines größeren Straßenmarktes würde sich der *Zócalo* im *Centro Histórico* eignen. Dieser große Platz, am Nordende von der großen Kathedrale begrenzt, des Weiteren gefasst vom Sitz des mexikanischen Präsidenten und dem Rathaus der Metropole, nimmt eine zentrale Rolle in Mexiko-Stadt und über die Stadtgrenzen hinaus ein.

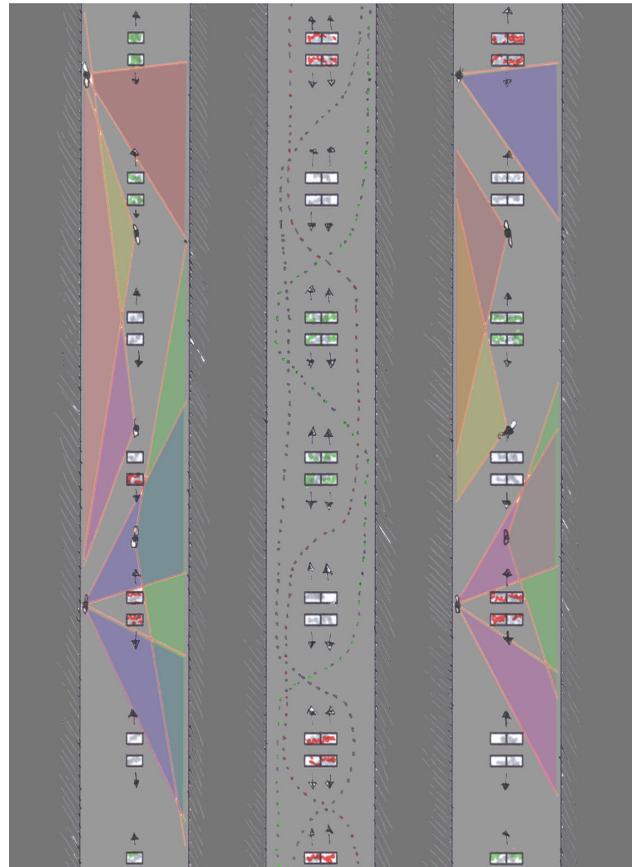


Abb.93 Schematische Darstellung der Installation von Händlerständen in der Mitte von Fußgängerzonen. Deutlich erkennbar ist die Wahrnehmbarkeit der raumbegrenzenden Gebäude und der sich in diesen befindlichen Geschäfte. Ebenso sind durch die Orientierung und Anordnung der Straßenhändlerstände keine Wege versperrt

Durch die Kathedrale obliegt diesem obendrein auch eine religiöse Funktion (vgl. Wildner 2003: 108). Wildner beschreibt die Atmosphäre des Ortes recht deutlich:

„Der Platz *Zócalo* ist ein unwirtlicher Ort: die riesige Freifläche bietet weder Schattenplätze noch gibt es Möglichkeiten sich niederzulassen, zu dem kommt man sich auf dem Platz seltsam orientierungslos vor. Der Fahnenmast in der Mitte des Platzes bietet allerdings eine Markierung, ein klar definiertes Zentrum, einen konkreten Ort“ (2003: 146).

Auch bei eigenen Besuchen der *Zócalo* wurde die beschriebene Atmosphäre wahrgenommen, durch die zusätzliche Abspaltung des Platzes vom Grundstück der Kathedrale wird dieses Gefühl noch verstärkt. Der *Zócalo* wird unterschiedlich bespielt, oft steht der Platz komplett leer, temporär finden Veranstaltungen wie Kundgebungen und spezielle Events auf diesem statt.

Eine dauerhaftere Belebung des Zentrums kann durch einen täglich temporär auf dem *Zócalo* stattfindenden Straßenmarkt geschehen. Dieser sollte komplett abbaubar sein, um einerseits der Möglichkeit anderweitiger Veranstaltungen Rechnung zu tragen, andererseits aber auch das spezielle Raumgefüge, welches auch Wildner beschreibt,



Abb.94 Impression des Zócalo im Centro Histórico von Mexiko-Stadt



Abb.95 Impression des temporär bespielten Zócalo

erlebbar zu erhalten. So wird vorgeschlagen, den Straßenmarkt ab 15.00 Uhr am Nachmittag bis in den Abend zuzulassen. So bleibt der Platz an Vormittagen komplett frei, wandelt sich dann aber am Nachmittag in eine quirlige, belebte und bespielte Fläche, die durch die Kathedrale und die großen, raumfassenden Gebäudestrukturen im Osten, Süden und Westen eine ganz andere Raumwahrnehmung ermöglicht.

Mit diesem halbtäglich bis in die Nacht hinein stattfindenden Straßenmarkt kann eine für Stadtbewohner wie Touristen gleichermaßen spannende Kulisse entstehen. Diese bietet gleichzeitig den Vorteil, kein Hindernis für die bislang bestehende Nutzung für anderweitige Veranstaltungen zu sein, dass sie komplett flexibel ist. Bei Bedarf und der Möglichkeit bei anderen Veranstaltungen kann der Markt auch außerhalb der für ihn vorgesehenen Teilflächen des Platzes aufgebaut werden.

Dieser Markt böte Straßenhändlern einen Arbeitsplatz und würde gleichzeitig das Zentrum als einen aktiven und belebten Teil der Stadt zu betonen, wie es auch mit dem *Plan Integral de Manejo del Centro Histórico de la Ciudad de México* 2011: 12ff) und auch von anderer Seite der Planung vorgeschlagen wurde (vgl. Angel Mercado in Wildner 2003: 91f). Als ein Vorbild in der Art der Nutzung kann der Platz *Djeema-el-Fna* in Marrakesch/Marokko genannt werden. Dieser Platz, der seit 2008 auf der repräsentativen Liste des immateriellen Kulturerbes der Menschheit der UNESCO steht, ist einer der wichtigsten kulturellen Räume in Marrakesch und ein bedeutsames Symbol der Stadt seit ihrer Gründung. Auf ihm wird in einer besonderen Konzentration marokkanische Tradition ausgelebt, die durch Musik, Religion und Kunst ausgedrückt wird (vgl. [www.unesco.org](http://www.unesco.org) 1).

Gewahr der kulturellen und religiösen Unterschiede zwischen Marokko und Mexiko dient der *Djeema-el-Fna* als gutes Beispiel, wie eine offene, zentrale Fläche mit historischer Bedeutung auch in der heutigen Welt eine Brücke zwischen Historie und Gegenwart schlagen kann, die einen Mehrwert für die Stadtbevölkerung wie auch für die Touristen bildet. Der Zócalo in Mexiko-Stadt, auf dem die Stadtgründung verordnet wird (vgl. Wildner 2003: 42), ist ein urbanes Element, das schon zu prähispanischen Zeiten dazu diente, Menschen zu versammeln, einzuladen oder auszuschließen, um sie alsdann zur damaligen Tempelanlage zu führen, deren Überreste nordöstlich des Zócalo neben der Kathedrale liegen. Unter den Spaniern wurde der Zócalo dann zu einem Ort der Machtrepräsentation, der Kontrolle und Kommunikation, an dem Feste und Stierkämpfe stattfanden.

Die besondere Bedeutung kann durch die vorgeschlagene Maßnahme mit dem Verweis auf das Beispiel des *Djeema-el-Fna* (s. Abb. 95/96) genutzt werden, um auf dem Platz die für die Zukunft geforderte Neubelebung des *Centro Histórico* beginnen zu lassen, ähnlich wie das Wachstum der Metropole auch nach der Eroberung durch die Spanier von diesem Ort ausging (vgl. Wildner 2003: 56). Protagonisten einer Neubelebung wären heute, wie zu Zeiten der Stadtentwicklung *Tenochtitláns*, die Straßenhändler, die durch die beschriebene halbtägliche Bespielung des Platzes mehr Menschen ins historische Zentrum locken.

Auf dem *Zócalo* werden Garküchen errichtet, traditionelle Produkte und Souvenirs verkauft, Straßenmusiker und Unterhaltungskünstler treten auf, um dem Platz am Nachmittag bis in die Nacht ein neues Gesicht zu verleihen. Vor allem den Garküchen kann eine spezielle Rolle zukommen. Mexiko bietet als Land mit vielfältigen lokalen kulinarischen Traditionen, die seit 2010 auf der Liste des immateriellen Kulturerbes der Menschheit der UNSECO stehen (vgl. [www.unesco.org](http://www.unesco.org) 2), die Möglichkeit, diese auf dem täglich stattfindenden Straßenmarkt zu präsentieren. So würde der *Zócalo*, einerseits für das gesamte Land von Bedeutung, andererseits die kulinarische Kultur des gesamten Landes auf sich vereinen und repräsentieren. Der Bedarf und die Nachfrage nach dieser Kultur wurden bereits in 6.6 thematisiert.

Da der *Zócalo* einer der wenigen Räume im *Centro Histórico* ist, auf denen faktisch keine informellen Straßenhändler wahrgenommen wurden, zumindest keine mit mittlerer Ausstattung nach Kapitel 6.4.2, bietet sich hier die Möglichkeit, Händler aus anderen zuvor angesprochenen Zonen zu etablieren, die dort auf Grund der Planungen und der Raumneuordnung ihre bisherigen und angestammten Plätze verlassen müssen. Auf dem großen Platz



Abb.96 und Abb.97 Impressionen des am späten Nachmittag und des Nachts bespielten *Djeema-el-Fna*



ist eine Kontrolle des Handels von Nöten, um das angestrebte Gleichgewicht zwischen Straßenhändlern, Freiraum und Ladenlokalen zu erhalten.

### Umsetzbarkeit und Gestaltung

Die Ansätze im *Centro Histórico* im Perimeter A einen kontrollierten Straßenhandel zuzulassen sind konträr zu den bisherigen Programmen und Versuchen in Mexiko-Stadt. Allerdings kann aus Sicht des Autors durch eine sorgsame Planung und den bereits erläuterten Einbezug der informellen Straßenhändler so eine Möglichkeit geschaffen werden, vielen der im Laufe der vorliegenden Arbeit benannten Konflikte und Probleme zu begegnen. Bislang ignorierte und zum Teil durch Kriminalisierung verdrängte Potenziale werden nutzbar gemacht. Dennoch bleiben bis hier auch viele Fragen unbeantwortet, vor allem jene der wirtschaftlichen Nutzbarmachung oder der Gestaltung der Standbereiche, die entwickelt werden sollen. Auch wenn keine konkreten Vorschläge präsentiert werden, sollen jedoch zumindest Ansätze aufgezeigt werden.

Die vorgeschlagenen Ansätze einer aktiven Integration der informellen Straßenhändler in den Raum sollten nach Möglichkeit auch dazu dienen, steuerliche Einnahmen seitens der *delegaciones* zu generieren. Das PDRC bietet eine Basis, auf der bereits eine Art Teilformalisierung stattfindet. Diese Basis für die vorgeschlagenen Möglichkeiten der Integration weiter auszubauen erscheint logisch, da auch die Händler durch das Programm Zugewinne verzeichnen, nämlich eine Sicherheit, ihrer Arbeit in Ruhe und ungestört nachgehen zu können. Wenn diese Sicherheit und Aspekte der stärkeren Integration in den Prozess der Raumgestaltung ausgebaut werden, sehen die Händler, dass sie eine wichtige Rolle in der Stadt spielen.

Durch die in 6.5 beschriebene Organisation der Straßenhändler wurde deutlich, dass die Händler bislang zwar auch einen Einfluss haben, dieser jedoch eine andere Art der Qualität hat als jener, der mit den zuvor beschriebenen Möglichkeiten der Integration einher geht. Es wird vermutet, dass diese Erkenntnis auch bei den Händlern entstehen wird, wodurch diese bei einer gezielten Ansiedlung in favorisierten Handelszonen auch bereit sein werden, einen angemessenen Beitrag zu zahlen.

Es soll allerdings explizit nicht versucht werden, die Handelstätigkeiten maximal zu besteuern und diese sofort komplett zu formalisieren. Es geht vielmehr darum, mit geringen, eventuell gestaffelten Beträgen dafür zu sorgen, dass die heute informellen Händler durch das Spektrum zwischen informell und formell näher an die formellen Tätigkeiten überführt werden. Bedingt durch die vielen Versuche der Formalisierung und der Zerschlagung informeller Tätigkeiten in Mexiko-Stadt bleiben Erfolge abzuwarten, allerdings kann der vorgeschlagene Ansatz vielleicht Änderungen bewirken, die nicht nur die oft benannten Lebensumstände der Straßenhändler in Bezug auf ihre Unsicherheit und ihr Überleben positiv beeinflus-

sen, sondern neben beschriebenem räumlichen Potenzial auch wirtschaftliche Zugewinne für die gesamte Stadt mit sich bringen.

Neben den räumlichen Konflikten und wirtschaftlichen Aspekten soll auch das benannte Problem der visuellen Wahrnehmung des Straßenhandels angerissen werden. Die informellen Händler mit ihren Ständen, Karren und Wägelchen oder Decken werden unterschiedlich betrachtet, wie in 6.7.2 beschrieben. Es scheint jedoch aus Gründen der beabsichtigten Erzeugung eines attraktiven Gesamtbildes angemessen zu sein, zumindest grundlegende Fragen der Gestaltung von Ständen anzureißen.

Vor allem im *Centro Histórico* mit der zum Teil bereits erfolgten Renovierung der historischen Bausubstanz sollte vermieden werden, dass die dort verwendeten Stände einen Behelfscharakter besitzen und durch eine ausufernde dekorative wie materielle Vielfalt ein harmonisches Gesamtbild negativ beeinflussen. Die Stände sollten als solche eher eine zurückhaltende Gestalt haben, dekorative Elemente sollten im Idealfall durch die angepriesenen Produkte entstehen. Gleichzeitig muss beachtet werden, dass den angestrebten Zielen einer möglichst hohen Einsehbarkeit und Transparenz der Räume nicht übermäßige Dach- und Wandkonstruktionen entgegenstehen. Dies ist eine Herausforderung, da Mexiko-Stadt zum einen durch die starke Sonneneinstrahlung wie zum anderen auch durch mögliche Starkregenfälle geprägt ist, denen bei der Gestaltung der Standinstallationen Rechnung getragen werden muss. Die Anforderungen steigen zusätzlich dadurch, dass aus Sicht des Autors vornehmlich Standtypen der Ausstattungskategorie **A 3** (siehe 6.4.2) verwendet werden sollten.

Diese verbinden einerseits Möglichkeiten des Schutzes bezogen auf klimatische Bedingungen sowie nächtlichen Verschluss, andererseits bieten sie die benötigte Flexibilität, um bei Bedarf einen einfachen Abbau oder eine schnelle Verlegung zu gewährleisten. Ein möglichst einfaches und flexibles System ist vor allem auf dem *Zócalo* dringend erforderlich, wo die Stände jeden Tag möglichst schnell zu montieren und zu demontieren sein sollten, wie es vorgeschlagen wurde. Hier könnte sich ein ohnehin vielfach verwendetes Stecksystem aus Metallstangen eignen, welches es zusammen mit den Händlern zu entwickeln gilt. Mittels spezieller Stoffe oder Gaze kann ein Schutz gegen die klimatischen Bedingungen ermöglicht werden, wobei großflächig gespannte Dächer aus farbigen Kunststoffplanen wie am Beispiel des *barrio Tepito* gesehen aus benannten Gründen der Sicht auszuschließen sind. Zu bedenken sind auch die Anforderungen an die Verstauung der Bauteile am *Zócalo*, bedingt durch den alltäglichen Auf- und Abbau müssen zentrale Lagermöglichkeiten entwickelt werden.

Auch wenn die hygienischen Bedingungen nicht in direktem Kontext zu den stadtplanerischen Aufgabenbereichen zu zählen sind, sollen diese nicht unerwähnt bleiben, da diese auch ein entscheidendes Element in der Diskussi-

on darstellen und vor allem bei den vorgeschlagenen Entwicklungsmöglichkeiten eine besondere Rolle einnehmen. Die festgestellten Diskrepanzen zwischen hygienischen Anforderungen und der Realität (siehe 6.6 und 6.7.2) müssen durch Hygieneschulungen der Garküchenbetreiber und Mitarbeiter und entsprechende Maßnahmen an den Ständen angegangen werden. Es gilt, mit entsprechenden Fachleuten einfache und dennoch effiziente Möglichkeiten zu schaffen, die eine Gesundheitsgefährdung durch die Garküchen minimieren. Daraus resultierende Anforderungen an die Ausgestaltung der betreffenden Flächen bezüglich Anschlüssen an Versorgungsinfrastrukturen müssen geklärt werden.

Da bislang nur vornehmlich jene Händler mit mittlerer Ausstattung sowie jene vom Typ Kiosk betrachtet wurden, soll Stellung zu den fliegenden Händlern sowie jenen mit geringer Ausstattung der Kategorisierung in 6.4.2 genommen werden. Diese scheinen aus Sicht des Autors nicht so einfach in die Konzepte integrierbar zu sein, weil sie sich vor allem durch ihre Flexibilität auszeichnen, die sie nur schwer greifbar macht. Dies wurde im Kontext der Kategorisierung in 6.4.1 und der Zusammenfassung in 6.4.4 deutlich. Es ist fraglich, ob sich sicherheitsrelevante Veränderungen an Straßen und Kreuzungen in Bezug auf die *toreros* und einen Teil der Händler mit geringer Ausstattung umsetzen lassen, genau so wie bezweifelt wird, dass das Problem der Händler im Metrosystem gelöst werden kann, ohne einen massiven, dauerhaften Kontrollaufwand zu betreiben, der hier keinesfalls vorgeschlagen wird.

Durch die angestrebte Selbstkontrollfunktion der Händler mit mittlerer Ausstattung sowie jenen vom Typ Kiosk könnten zumindest auf Gehwegen im Kreuzungsbereich oder auch an Eingängen zur Metro die angestrebten Verbesserungen umsetzbar sein. Es bliebe auch zu prüfen, in wie weit Händler mit geringer Ausstattung ebenfalls im *Centro Histórico* eingesetzt werden könnten. Hierbei sei auf die „Grillwalker“ am Alexanderplatz in Berlin verwiesen, die von umgeschnallten Grillgeräten Würstchen verkaufen. Ein Einsatz derartiger Händler scheint vorstellbar, auch mit anderen Produkten. Dennoch bleibt die Einflussmöglichkeit auf die hoch flexiblen Händler aus Sicht des Autors unklar.

Nachdem zuvor einige Ideen vorgestellt und erläutert wurden, gleichzeitig auf Anforderungen und Grenzen eingegangen wurde, soll im Anschluss Stellung zu grundsätzlichen Aspekten der Ursachen für die Größe des informellen Straßenhandels in Mexiko-Stadt genommen werden, auf die die Stadtplanung keinen direkten Einfluss hat.

### Weitere Einflussfaktoren: Politik, Wirtschaft und Soziales

Die wirtschaftliche Situation und deren Entwicklung in Mexiko und Mexiko-Stadt wurde in 5.3 dargelegt. Da die Entwicklung der Wirtschaft jedoch wie beschrieben nicht das Ausmaß hat, um die vielen verfügbaren Arbeitskräfte aufzunehmen, suchen sich die Menschen andere, informelle Möglichkeiten, um ihr Auskommen zu erwirtschaften. Durch die beschriebenen wirtschaftspolitischen Maßnahmen wie die Entwicklung der *maquiladora*-Industrie oder des NAFTA-Abkommens werden die kritisierten informellen Händlertätigkeiten durch den Staat produziert. Durch die Schaffung schlecht entlohnter Arbeitsplätze oder den Entzug der ökonomischen Grundlage der Landbevölkerung und dadurch begünstigte Wanderungsbewegungen der Bevölkerung in die Städte, scheint die fortschreitende Entwicklung der informellen Straßenhandelsökonomie logisch. Hier müsste angesetzt werden, um die fortführende Zerstörung ökonomischer Grundlagen durch billige Importe zu verhindern und den Zerfall der Löhne zu stoppen. Auch der in 5.3 benannte, seitens der OECD festgestellte schwache Produktwettbewerb sollte gesteigert werden. Mehr Konkurrenz auf den Märkten kann dazu führen, dass neue Firmen gegründet und mehr Arbeitskräfte benötigt werden.

Bedingt durch die Erkenntnis, dass der Straßenhandel eine Form der Beschäftigung darstellt, die ausdrücklich eine Funktion als Rettungsring für manche Menschen darstellt, muss dieser als eine Wirtschaftsform ernst genommen werden. Durch eine reale Anerkennung dieser Tätigkeit, durch eine wirtschaftliche Öffnung des Arbeitsmarktes für neue Formen der Beschäftigung, kann die Arbeits- und damit auch die Lebenssituation für viele Menschen verbessert werden. Der Wunsch nach einer formellen Tätigkeit ist bei vielen Menschen vorhanden. Unter Rückbezug auf die Kritik an den informellen Straßenhandeltätigkeiten bedingt durch deren fehlende Steuerzahlungen, sei erneut auf das bereits angesprochene Volumen einer Güternachfrage verwiesen, das nur durch steuerrechtlich nicht oder nur minimal erfasste Beschäftigungen denkbar ist. Die Alternative, dass die Menschen keiner informellen Arbeit nachgehen, keine Ausgaben tätigen, zu denen sie bei einer informellen Beschäftigung in der Lage wären, ist denkbar, jedoch stellt sich die Frage, welche neuen Probleme dadurch entstehen könnten.

Die Schaffung von Arbeitsplätzen hat auch für die zukünftigen Generationen der Kinder und das mexikanische Bildungssystem eine wichtige Bedeutung. Die Entwicklung der Bildung wurde in Kapitel 5.6 thematisiert, die positive Relation zwischen Bildungsniveau und formeller Beschäftigung wurde erläutert. So sollte angestrebt werden, das Bildungsniveau schnellstens weiter zu verbessern, um die Möglichkeiten der Kinder und Jugendlichen zu erhöhen, später einen formellen Job zu bekommen. Durch bessere Bildung erscheint gleichzeitig die Chance gegeben, mehr Möglichkeiten zur Entwicklung neuer Wirtschaftszweige

zu generieren. Hierbei ist entscheidend, dass die Bildung für alle Menschen im Land die gleiche Qualität bietet und das gute Bildung nicht nur für diejenigen zugänglich ist, die viel Geld haben.

Sollten die vielen informellen Händler auf den Straßen von Mexiko-Stadt ihre Kinder an den Straßenhandel heranzuführen müssen, weil sie, bedingt durch schlechte Bildungsmöglichkeiten und prekäre familiäre Umstände (vgl. Arias et al. 2010: 23), die nicht nur durch das notwendige Beschäftigungsvolumen der Eltern entstehen, keine andere Chance haben eine attraktive und gute Beschäftigung in der formellen Wirtschaft zu finden, besteht die Möglichkeit, dass weitere Generationen ihr Auskommen auf der Straße erwirtschaften müssen. In Anbetracht der beschriebenen Konflikte der Händler untereinander, da viele Räume bezogen auf die Belegung schon an ihre Grenzen stoßen (siehe 6.4, 6.7.2 und 6.7.3), bliebe offen, wie mit einem fortlaufenden Wachstum der informellen Straßenhändler umzugehen wäre, selbst wenn die zuvor vorgestellten Ansätze für Mexiko-Stadt erfolgreich wären.

Ein weiteres Thema sind die Systeme der sozialen Sicherung und des sozialen Schutzes. Das IMSS mit den gebündelten Leistungen (siehe 5.5), die einen aus Arbeitnehmer- und Arbeitgebersicht entscheidenden Kostenfaktor ausmachen können, der den Ausschlag bei der Auseinandersetzung mit einer formellen Beschäftigung geben kann, sollte überdacht werden. Die Existenz ergänzender Sozialleistungen, die die soziale Sicherheit erhöhen sollen, aber auch die Gefahr mit sich bringen, in ihrer Leistung insgesamt günstiger zu sein als eine formelle Beschäftigung und somit gleichzeitig eine mögliche fortführende Erosion der Steuerbasis mit sich bringen können, gilt es in dieser Form zu überprüfen. Durch ein Sozialsystem, das in seiner Beschaffenheit die gesamte Bevölkerung abdeckt, gleichzeitig aber nicht die formellen Beschäftigten von den informellen unterscheidet, wird diese Gefahr genommen, wie es auch von Levy festgestellt wird. Der entscheidende Faktor hierbei ist, das zwischen formell und informell aus der Perspektive der Systeme sozialer Sicherung kein Unterschied mehr besteht, wodurch die Wahl zwischen formell und informell keine Rolle mehr in Bezug auf unterschiedliche Leistungen spielt (vgl. Levy 2008: 259). Durch die Gestaltung eines einzelnen Systems der sozialen Sicherung, welches wie das IMSS verschiedene Leistungen anbietet, diese jedoch flexibler wählbar sind, kann jeder selbst festlegen, welche Leistung ihm wie viel Wert ist.



KAPITEL 9  
EPILOG:  
ZUM SCHLUSS

Abb.98

Diese Arbeit setzt sich am Beispiel des informellen Straßenhandels von Mexiko-Stadt mit dem Thema der informellen Ökonomie auseinander. Ziel war es, die Besonderheiten der mexikanischen Situation herauszuarbeiten, Faktoren zu benennen, die einen Einfluss auf die Größe des informell geprägten Spektrums ökonomischer Tätigkeiten nehmen können und zu untersuchen, welche speziellen Umstände den Straßenhandel in Mexiko-Stadt charakterisieren. Der Fokus hierbei lag auf den räumlichen Konflikten, denen sich mittels einer genauen Analyse der Händlertypologien und deren Ausstattungsmerkmale angenähert wurde.

Es wurden die Perspektiven der informellen Straßenhändler, der Stadt, jene der Kunden sowie auch jene von formellen Händlern und Anwohnern betrachtet, wodurch ein weit gefächter Einblick in das Verständnis der benannten Personengruppen ermöglicht wurde. Ein tiefgreifendes Verständnis der unterschiedlichen Perspektiven erscheint im Kontext dieses Themenkomplexes unabdingbar, es wurde deutlich, dass jede Position, für sich genommen, Argumente anführt, die, zumindest in Teilen, nachvollziehbar sind, wenn versucht wird, die stetige Thematik die informellen Straßenhändler auf der *Vía Pública* betreffend, möglichst gänzlich zu erfassen.

Die Untersuchung leistet einen Beitrag dazu, verschiedene Positionen zum Thema der informellen Rauminanspruchnahme, ob temporär oder stetig, zu verdeutlichen. In Kombination mit den untersuchten möglichen Gründen für informelles Wachstum und den Verweis auf die Perspektiven der nachrückenden Generationen kann die Arbeit als Grundlage für eine tiefergehende Auseinandersetzung mit dem Straßenhandel dienen, die einen neutralen Ansatz verfolgt, nämlich nicht nur Einzelinteressen, sondern die Interessen der gesamten Gesellschaft zu vertreten.

Es wurde gezeigt, dass die Auseinandersetzung mit dem informellen Straßenhandel in Mexiko-Stadt seit langer Zeit besteht, regulierende Versuche hatten mehr oder minder Erfolg. Eine adäquate Beschäftigung mit den vielschichtigen Konflikten und Bedürfnissen kann nur dann stattfinden, wenn der umfassende Prozess alle Interessengruppen beteiligt, was keine leichte Aufgabe für die Planung ist. Der konzeptionelle Ansatz des Kapitels 8, in dem bewusst keine „Lösungen“ präsentiert wurden, spiegelt den Versuch wider, Interessen aller Beteiligten miteinander in Beziehung zu setzen und diesen gerecht zu werden. Die vorgestellten räumlichen Ansätze und Ideen für sich genommen können jedoch nicht einer Lösung ausgemachter Konflikte dienen, um die grundsätzlichen Fragen nach angemessener Raumnutzung und des Rechts des Individuums auf die Benutzung der *Vía Pública* zu beantworten. Diese können lediglich Bestandteile des Prozesses der Perspektiverweiterung sein.

Generell erscheint es notwendig, in der Zukunft noch stärker zu untersuchen, wie ökonomische Tätigkeiten besser zu integrieren oder zu akzeptieren sind, ohne diesen den Nährboden zu nehmen, oder Menschen das Recht auf die Erwirtschaftung eines lebensnotwendigen Auskommen zu verwehren. Die Aufgabe ist nicht einfach zu lösen, die Vielfalt der Umstände des informellen Straßenhandels im Mexiko-Stadt sowie dessen Umfang spiegeln ein weites Spektrum unterschiedlicher Gründe und Bedingungen wider. Mit dem erlassenen PDRC wurde in Mexiko-Stadt 1998 ein Schritt gemacht, informellen Tätigkeiten formell eine Berechtigung zu geben. Auf die positiven Eigenschaften des Programms als Instrument zur Absicherung ökonomischer Tätigkeiten wurde zuvor bereits eingegangen (siehe Kapitel 6, Kapitel 8), diese sollen an dieser Stelle nochmals betont werden.

Der benannte eingeschränkte Einflussbereich der Stadtplanung darf jedoch nicht als Hinderungsgrund für eine aktive Positionierung der Stadtplanung missverstanden werden. Jene kann explizit dazu dienen, die ausdifferenzierenden Interessen des Allgemeinwohls stärker zu vertreten und diesen ein stärkeres Gewicht im Konflikt mit spezifischen, die Auseinandersetzung prägenden Einzelinteressen zu geben. Die Stadtplanung nimmt eine Schlüsselrolle ein, in der sie durch bewusste Integration dafür sorgen kann, dass Konflikte anders angegangen und Formen der Aneignung des öffentlichen Raumes differenzierter gesehen werden können.

Eine fortführende, tiefgründige Untersuchung des Straßenhandels als einer Form ökonomischer Aktivitäten und dessen Integration kann dazu dienen, auch grundsätzliche Mechanismen anderer informeller Tätigkeiten besser zu verstehen. Hier soll erneut auf die menschliche Dimension nach Daza (vgl. 2005: 1) verwiesen werden, die die entscheidende Rolle in jeder Auseinandersetzung spielen sollte. Die Rechtmäßigkeit, von formellen und informellen Tätigkeiten zu sprechen, deren problematische Abgrenzbarkeit und Unterscheidbarkeit je nach Ansatz verdeutlicht wurde, muss überdacht werden. Auch fast vier Jahrzehnte später scheint sich grundsätzlich an einer verbreiteten Auffassung der informellen Ökonomie durch Politik und Gesetzgebung wenig geändert zu haben, wie an folgendem Zitat von Hart (1973: 88) deutlich wird, dessen festgestellte Größenordnung, wie beschrieben, auch auf Mexiko zutreffend ist und aus dem eine nach wie vor aktuelle Frage entspringt, die auch für die Zukunft bei dem festgestellten Wachstum informeller Tätigkeiten, wie dem Straßenhandel, eine besondere Relevanz besitzt :

**„When half of the urban labour force falls outside the organised labour market, how can we continue to be satisfied with indicators of economic performance which ignore their productive activities?“**



KAPITEL 10  
ANHANG

## Quellenverzeichnis

### Literaturverzeichnis

ACH / Autoridad del Centro Histórico (ohne Jahr): El Centro Histórico de la Ciudad de México es el corazón vivo de nuestro país. México, D.F.

AlSayyad, Nezar (2004): Urban Informality as a „New“ Way of Life. In: Ananya Roy und Nezar AlSayyad (Hg.): Urban informality. Transnational perspectives from the Middle East, Latin America, and South Asia. Lanham, Md, Berkeley, Calif: Lexington Books; Center for Middle Eastern Studies, University of California at Berkeley, S. 7–32.

Altvater, Elmar; Mahnkopf, Birgit (2002): Globalisierung der Unsicherheit. Arbeit im Schatten, schmutziges Geld und informelle Politik. Münster: Dampfboot-Verlag.

Arias, Javier (2010): Policies to promote growth and economic efficiency in Mexico. Bonn: Forschungsinstitut zur Zukunft der Arbeit GmbH.

ARTE (Kremer, Wiltrud) (2011): Die Schlacht um den Teller. ARTE, 04.10.2011.

Barbosa Cruz, Mario (2008): El trabajo en las calles. Subsistencia y negociación política en la ciudad de México a comienzos del siglo XX. 1. Aufl. México, D.F: Colegio de México : Universidad Autónoma Metropolitana, Cuajimalpa.

Bargain, Olivier; Kwenda, Prudence (2010): Is informality bad? Evidence from Brazil, Mexico and South Africa. Dublin: University College Dublin, Department of Economics.

Becker, Anne; Burkert, Olga; Doose, Anne; Jachnow, Alexander; Poppitz, Marianna (Hg.) (2008): Verhandlungssache Mexiko-Stadt. Umkämpfte Räume, Stadtaneignungen, imaginarios urbanos. 1. Aufl. Berlin: b\_books.

Becker, Jochen (2003): Learning from\*. Städte von Welt, Phantasmen der Zivilgesellschaft, informelle Organisation; [im Rahmen der gleichnamigen Ausstellung der NGBK, Berlin, 12. September - 17. Oktober 2003 und Kunsthalle Exnergasse im WUK, 6. November - 6. Dezember 2003]. Berlin: Vice Versa.

Boer, Leen (1990): (In)formalization. The forces beyond. In: International Journal of Urban and Regional Research, S. 404–422.

Braig, Marianne; Müller, Markus-Michael (2008): Das politische System Mexikos. In: Klaus Stüwe und Stefan Rinke (Hg.): Die politischen Systeme in Nord-und Lateinamerika. Eine Einführung. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften / GWV Fachverlage GmbH, Wiesbaden, S. 389–416.

Bromley, Ray (2000): Street vending and public policy: a global review. In: International Journal of Sociology and Social Policy 20 (1/2), S. 1–28.

Bundesministerium für Verkehr (01.12.2010): Straßenverkehrsordnung. StVO, vom Zuletzt geändert durch Art. 1 V v. 01.12.2010.

Burdett, Ricky; Sudjic, Deyan (Hg.) (2007): The endless city. The urban age project by the London School of Economics and Deutsche Banks's Alfred Herrhausen Society. London: Phaidon Press.

Cahoone, Lawrence E. (Hg.) (1996): From modernism to postmodernism. An anthology. Cambridge, Mass: Blackwell (Blackwell philosophy anthologies, 2).

Cámara de Diputados (17.18.2006): Ley Federal de Trabajo. Hg. v. H. Congreso de la Unión.

Cámara de Diputados (2011): Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos. Hg. v. H. Congreso de la Unión.

Castells, Manuel; Portes, Alejandro (1989): World underneath. The origins, dynamics, and effects of the informal economy: Johns Hopkins University Press.

- Castillo, A.; Villarruel-Lopez, A.; Navarro-Hidalgo, V.; Martinez-Gonzalez, N. E.; Torres-Vitela, M. R. (2006): Salmonella and Shigella in freshly squeezed orange juice, fresh oranges, and wiping cloths collected from public markets and street booths in Guadalajara, Mexico: incidence and comparison of analytical routes. In: *J Food Prot* 69 (11), S. 2595–2599.
- Castillo, Gustavo; Cruz, Alejandro (2008): Tras violento enfrentamiento decomisan 145 toneladas de perfumes en Tepito. In: *La Jornada* 2008, 23.04.2008. S. k. A.
- Cross, John C. (1997): Entrepreneurship & Exploitation: Measuring Independence and Dependence in the Informal Economy. In: *International Journal of Sociology and Social Policy* 17 (3/4), S. 37–62.
- Cross, John C. (1998): Informal politics. Street vendors and the state in Mexico City. Stanford University Press.
- Cross, John C. (2000): Street vendors, and postmodernity: conflict and compromise in the global economy. In: *International Journal of Sociology and Social Policy* 20 (1/2), S. 29–51.
- Cross, John C. (2007): Pirates on the high streets. The street as a site of local resistance to globalization. In: John C. Cross und Alfonso Morales (Hg.): *Street entrepreneurs : people, place and politics in local and global perspective*. London [u.a.]: Routledge, S. 123–143.
- Cross, John C.; Morales, Alfonso (Hg.) (2007): *Street entrepreneurs : people, place and politics in local and global perspective*. London [u.a.]: Routledge.
- Cross, John C.; Peña, Sergio (2001): *Risk and Regulation in Informal and Illegal Markets*. Hg. v. The Center for Migration and Development. Princeton University.
- Crossa, Veronica (2009): Resisting the Entrepreneurial City: Street Vendors' Struggle in Mexico City's Historic Center. In: *International Journal of Urban and Regional Research* 33 (1), S. 43–63.
- Cruz Martínez, Ángel Bernardo: Proyecto de Sustentabilidad integral del Centro Histórico de la Ciudad de México. Online verfügbar unter [http://imaginarios.com.mx/redmcs/syp/iv/centros\\_historicos/mesa5/angel\\_bernardo\\_cruz\\_martinez.pdf](http://imaginarios.com.mx/redmcs/syp/iv/centros_historicos/mesa5/angel_bernardo_cruz_martinez.pdf), zuletzt geprüft am 07.10.2011.
- Daza, José Luis (2005): *Informal Economy, Undeclared Work and Labour Administration*. Genf: International Labour Office.
- Enste, Dominik (2002): *Schattenwirtschaft und institutioneller Wandel. Eine soziologische, sozialpsychologische und ökonomische Analyse*. Tübingen: Mohr Siebeck.
- Enste, Dominik (2008): Informelle Ökonomie: Umfang, Struktur und Ursachen. In: Dietrich Henckel, Guido Spars und Florian Wukovitsch (Hg.): *Arbeiten in der Grauzone. Informelle Ökonomie in der Stadt*. Frankfurt am Main [u.a.]: Lang, S. 23–46.
- Esquinca, Vianey (2011): México: un país informal. In: *Excelsior*, 14.08.2011.
- Esquivel Solís, Edgar; González Pérez, Marco A.; Torres Medina, Javier; Jiménez, Omar (2008): *La república informal. El ambulante en la Ciudad de México*. 1. Aufl. México, D.F: Tecnológico de Monterrey, Campus Estado de México; Cámara de Comercio, Servicios y Turismo de la Ciudad de México; Miguel Ángel Porrúa.
- Esteva, Gustavo (1991): Tepito: No Thanks, First World. In: *In Context* (30), S. 38–42.
- Friedmann, John; Gardels, Nathan; Pennink, Adrian (1980): The politics of space. Five centuries of regional development in Mexico. In: *International Journal of Urban and Regional Research* 4 (3), S. 319–349.

- Gagnon, Jason (2009): Moving Out of Bad Jobs – More Mobility, More Opportunity.  
In: Johannes Jütting und Juan R. de Laiglesia (Hg.): Is informal normal? Towards more and better jobs in developing countries. [Paris]: Development Centre of the Organisation for Economic Co-operation and Development, S. 115–142.
- García, Miriam Posada (2007): Se deja de recaudar 4% del PIB por ambulante, contrabando y piratería.  
En 2006, ocho de cada 10 películas vendidas eran falsas y 50% de las prendas, de origen ilícito.  
In: La Jornada 2007, 18.04.2007. S. k. A.
- García Araujo, Raúl (2003): Dan formal prisión a Alejandra Barrios.  
In: El Universal 2003, 29.10.2003. S. k. A.
- Garza, Gustavo (Hg.) (2000): La Ciudad de México en el fin del segundo milenio. 1. Aufl. México: El Colegio de México, Centro de Estudios Demográficos y de Desarrollo Urbano; Gobierno del Distrito Federal.
- Gilbert, Alan (2004): Love in the Time of Enhanced Capital Flows: Reflections on the Links between Liberalization and Informality.  
In: Ananya Roy und Nezar AlSayyad (Hg.): Urban informality. Transnational perspectives from the Middle East, Latin America, and South Asia. Lanham, Md, Berkeley, Calif: Lexington Books; Center for Middle Eastern Studies, University of California at Berkeley, S. 33–66.
- Gobierno del DF / Gobierno del Distrito Federal: Programa de Reordenamiento del Comercio en Vía Pública.  
Online verfügbar unter <http://www.transparencia.df.gob.mx/work/sites/Transparencia/resources/LocalContent/271/4/ProgramadeReordenamiento.pdf>.
- Gómez Méndez, Norma Angélica (2007): Redes sociales y comercio en vía pública en la Ciudad de México.  
In: El Cotidiano 22 (143), S. 41–47.
- Guarneros-Meza, Valeria (2009): Mexican Urban Governance: How Old and New Institutions Coexist and Interact.  
In: International Journal of Urban and Regional Research 33 (2), S. 463–482.
- Guha-Khasnobis, Basudeb; Kanbur, S. M. Ravi; Ostrom, Elinor (2006): Linking the formal and informal economy. Concepts and policies. Oxford; New York: Oxford University Press.
- Haberler, Gottfried (1958): Das reale internationale Austauschverhältnis (Terms of Trade) und die wirtschaftliche Entwicklung.  
In: Zeitschr. f. Nationalökonomie 18 (3), S. 257–279.
- Hart, Keith (1973): Informal Income Opportunities and urban Employment in Ghana.  
In: The journal of modern African studies (Vol. 11 (Nr.1)), S. 61–89.
- Henckel, Dietrich; Spars, Guido; Wukovitsch, Florian (Hg.) (2008): Arbeiten in der Grauzone. Informelle Ökonomie in der Stadt. Frankfurt am Main [u.a.]: Lang.
- Hernández, Felipe; Kellett, Peter; Allen, Lea K. (2010): Rethinking the informal city. Critical perspectives from Latin America.  
New York: Berghahn Books.
- Hiernaux-Nicolas, Daniel (2000): Historia de la Planeación de la Ciudad de México.  
In: Gustavo Garza (Hg.): La Ciudad de México en el fin del segundo milenio. 1. Aufl. México: El Colegio de México, Centro de Estudios Demográficos y de Desarrollo Urbano; Gobierno del Distrito Federal, S. 707–711.
- ILO (2002): Decent work and the informal economy. Sixth item on the agenda. Geneva: International Labour Office
- ILO (2007): The informal economy. Genf: International Labour Office.
- Jessen, Johann (1985): Mythos informelle Ökonomie.  
In: Leviathan.

- Jonakin, Jon: Contradictions of neo-liberal reforms on Mexico's balance of payments and labour markets. In: *International Journal of Development Issues* 2006 (Vol. 5 Iss: 2), S. 93–118.
- Jorge Carrillo: La industria maquiladora en México: ¿evolución o agotamiento? Vol. 57, Num. 8, S. 668–681.
- Julio C. Leal Ordóñez: Informal Sector, Productivity and Tax Collection. Centro de Investigación y Docencia Económicas. México, D.F.
- Jütting, Johannes; Laiglesia, Juan R. de (Hg.) (2009): *Is informal normal? Towards more and better jobs in developing countries*. Paris: Development Centre of the Organisation for Economic Co-operation and Development.
- Kent, Susan (Hg.) (1993): *Domestic architecture and the use of space*. 1. Aufl. Cambridge: Cambridge Univ. Press.
- Komlosy, Andrea; Parnreiter, Christof; Stacher, Irene; Zimmermann, Susan (Hg.) (1997): *Ungeregt und unterbezahlt. Der informelle Sektor in der Weltwirtschaft*. 1. Aufl. Frankfurt am Main, Wien: Brandes & Apsel; Südwind.
- La Porta, Rafael; Shleifer, Andrei: *The unofficial economy and economic development*. Cambridge Mass (Working paper series / National Bureau of Economic Research).
- Le Corbusier (1996): *Towards a New Architecture*. In: Lawrence E. Cahoon (Hg.): *From modernism to postmodernism. An anthology*. Cambridge, Mass: Blackwell (Blackwell philosophy anthologies, 2), S. 200–211.
- Levy, Santiago (2008): *Good intentions, bad outcomes : social policy, informality, and economic growth in Mexico*. Washington, DC: Brookings Inst. Press.
- Lim, Lin Lean: *Women and men in the informal economy. Statistical picture*. Geneva.
- Loewe, Markus (2010): *Soziale Sicherung in den arabischen Ländern. Determinanten, Defizite und Strategien für den informellen Sektor*. 1. Aufl. Baden-Baden: Nomos.
- Lomnitz, Larissa (1982): Horizontal and vertical relations and the social structure of urban Mexico. In: *Latin American research review* 17 (2), S. 51–74.
- Lomnitz, Larissa (2002): Reciprocity, redistribution and market exchange in the informal economy. In: *Economy and society*. Montréal [u.a.]: Black Rose Books, S. 172–191.
- Löw, Martina (2001): *Raumsoziologie*. 1. Aufl., Originalausg. Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- Mahnkopf, Birgit (2003): Zukunft der Arbeit: Globalisierung der Unsicherheit. In: *Kurswechsel* (Heft 3), S. 63–74.
- Maloney, William F. (1999): Does informality imply segmentation in urban labor markets? Evidence from sectoral transitions in Mexico. In: *International Bank for Reconstruction and Development: The World Bank economic review* 13 (2), S. 275–302.
- McCrohan, Kevin F. und Sugrue Timothy F. (2001): Heterogeneity among barterers and vendors in the informal economy. In: *Journal of economic studies* (Vol. 28 No. 6), S. 422–432.
- Morales, Alfonso (1997): Epistemic Reflections on the „Informal Economy“. In: *International Journal of Sociology and Social Policy* 17 (3-4), S. 1–17
- ÓDGDF a / Órgano de Difusión del Gobierno del Distrito Federal (2011): *Garceta Oficial del Distrito Federal*. Hg. v. Órgano de Difusión del Gobierno del Distrito Federal. Gobierno del Distrito Federal. Ciudad de México (1148).
- ÓDGDF b / Órgano de Difusión del Gobierno del Distrito Federal (2011): *Garceta Oficial del Distrito Federal*. Hg. v. Órgano de Difusión del Gobierno del Distrito Federal. Gobierno del Distrito Federal. Ciudad de México (1016).
- OECD: *Education at a glance 2010. OECD Indicators*. Paris.

OECD: OECD Economic Surveys, Mexico 2011.

ohne Verfasser (2010): Tepito abre una oficina en China. In: El Imparcial 2010, 10.01.2010. S. k. A.

ohne Verfasser mca a (2011): Iniciaré el retiro de ambulantes en accesos de Balderas. Francisco Bojórquez informó que 500 policías desalojarán a vendedores que bloquean las entradas con mayor afluencia. In: Excelsior 2011, 03.08.2011, S. k. A.

ohne Verfasser mca b (2011): Golpe a la piratería; decomisan tres toneladas en Tepito. La PGR llevó a cabo un operativo en seis locales comerciales en donde incautó toneladas de diversos productos apócrifos. In: Excelsior 2011, 21.09.2011. S. k. A.

ohne Verfasser nrc (2011): Se triplica el ambulante en la Cuauhtémoc; hay 45 mil irregulares. En los últimos tres años, los habitantes de la demarcación vieron el crecimiento del comercio ilegal de 15 a 45 mil vendedores. In: Excelsior 2011, 01.02.2011. S. k. A.

Órgano de Gobierno del DF (2003): Garceta Oficial del Distrito Federal. Hg. v. Órgano del Gobierno del Distrito Federal. Gobierno del Distrito Federal. Ciudad de México.

Parnreiter, Christof (1997): Die Renaissance der Ungesicherheit. Über die Ausweitung informeller Beziehungen zwischen Kapital und Arbeit im Zeitalter der Globalisierung. In: Andrea Komlosy, Christof Parnreiter, Irene Stacher und Susan Zimmermann (Hg.): Ungeregelt und unterbezahlt. Der informelle Sektor in der Weltwirtschaft. 1. Aufl. Frankfurt am Main, Wien: Brandes & Apsel; Südwind.

Pazos, Francisco (2011-): Prohíben vendedores ambulantes en salidas carreteras del DF. El operativo responde a denuncias de víctimas de delitos que señalen a algunos como cómplices de la delincuencia. In: Excelsior 2011, 21.04.2011. S. k. A.

Peña, Sergio: Informal markets organization. Street vendors in Mexico City.

Peña, Sergio (2000): Regulating informal markets: informal commerce in Mexico City. In: International Journal of Sociology and Social Policy 20 (9/10), S. 37–67.

Portes, Alejandro [Hrsg.] (1989): The informal economy. studies in advanced and less developed countries. Baltimore, Md [u.a.]: Johns Hopkins University Press.

Quintero, Josefina (2011): Se triplicó el ambulante en el Centro. In: La Jornada 2011, 01.02.2011, S. 35.

Rajagopal (2010): Street Markets Influencing Urban Consumer Behavior in Mexico. In: Latin American Business Review 11 (2), S. 77–110.

Rakowski, C. (1994): Convergence and divergence in the informal sector debate: A focus on Latin America, 1984–92. In: World Development 22 (4), S. 501–516.

Rakowski, Cathy A. (1994): Contrapunto. The informal sector debate in Latin America. Albany: State University of New York Press.

Ramos, Jorge (2011): El comercio ambulante en el DF ganó 30 mil mdp en diciembre. In: Excelsior, 03.01.2011. S. k. A.

Ross, John (2009): El Monstruo. Dread and redemption in Mexico City. New York: Nation Books.

Roy, Ananya (2005): Urban Informality: Toward an Epistemology of Planning. In: J. of the Am. Planning Association 71 (2), S. 147–158.

Roy, Ananya; AlSaiyad, Nezar (Hg.) (2004): Urban informality. Transnational perspectives from the Middle East, Latin America, and South Asia. Lanham, Md, Berkeley, Calif: Lexington Books; Center for Middle Eastern Studies, University of California at Berkeley.

Santos, Anna Lúcia Florisbela dos (2001): Der städtische informelle Sektor in Brasilien. Das Fallbeispiel Rio de Janeiro. Oldenburg: BIS, Bibliotheks- und Informationssystem der Universität.

Sassen, Saskia (1997): Informalisierung in den Global Cities der hochentwickelten Marktwirtschaften. Hausgemacht oder importiert?

In: Andrea Komlosy, Christof Parnreiter, Irene Stacher und Susan Zimmermann (Hg.): Ungeregelt und unterbezahlt. Der informelle Sektor in der Weltwirtschaft. 1. Aufl. Frankfurt am Main, [Wien]: Brandes & Apsel; Südwind.

Sassen, Saskia (2007): Seeing like a city.

In: Ricky Burdett und Deyan Sudjic (Hg.): The endless city. The urban age project by the London School of Economics and Deutsche Banks's Alfred Herrhausen Society. London: Phaidon Press.

Schneider, Friedrich (2007): Shadow economies and corruption all over the world. New estimates for 145 countries. Johannes Kepler Universität Linz, Österreich.

Schröter, Barbara (2011): Klientelismus in der Politik Mexikos. Der Partido Revolucionario Institucional (PRI), der Partido de la Revolución Democrática (PRD), der Partido de Acción Nacional (PAN) im Vergleich. 1., neue Ausg. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.

Schubert, Alexander (1997): Informeller Sektor oder informelle Gesellschaft? Zur Informalität in Lateinamerika.

In: Andrea Komlosy, Christof Parnreiter, Irene Stacher und Susan Zimmermann (Hg.): Ungeregelt und unterbezahlt. Der informelle Sektor in der Weltwirtschaft. 1. Aufl. Frankfurt am Main, [Wien]: Brandes & Apsel; Südwind.

Secretaría de Desarrollo Social et al.: Delimitación de las zonas metropolitanas de México 2005.

1. Aufl. Hg. v. Secretaría de Desarrollo Social, Consejo Nacional de Población und Geografía e. Informática de Instituto Nacional Estadística. México, D.F., Aguascalientes, Ags.

Secretaria General de Gobierno (2005): Periódico Oficial del Estado Libre y Soberano de San Luis Potosí. Reglamento para Actividades Comerciales en la Vía Pública. Hg. v. Gobierno del Estado. San Luis Potosí.

Servín, Mirna; Arellano, César (2010): Entren a Tepito 700 policías, por bloqueo tras supuesta desaparición de menores.

In: La Jornada 2010, 02.06.2010, S. 39. S. k. A.

Sommerhoff, Gerhard; Weber, Christian (1999): Mexiko. Darmstadt: Wissenschaftliche Buchgesellschaft.

Soto, Hernando de (1992): Marktwirtschaft von unten. Die unsichtbare Revolution in Entwicklungsländern. Zürich ; Köln: Orell Füssli.

Sturm, Gabriele (2000): Wege zum Raum. Methodologische Annäherungen an ein Baskonzept raumbezogener Wissenschaften. Opladen: Leske + Budrich.

Stüwe, Klaus; Rinke, Stefan (Hg.) (2008): Die politischen Systeme in Nord-und Lateinamerika. Eine Einführung. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften / GWV Fachverlage GmbH, Wiesbaden.

Tokman, Víctor E.; Klein, Emilio (1996): Regulation and the informal economy. Microenterprises in Chile, Ecuador, and Jamaica. Boulder: L. Rienner Publishers.

Tokman, Víctor E.; O'Donnell, Guillermo A. (2001, c1998): Poverty and inequality in Latin America. Issues and new challenges. Notre Dame, Ind: University of Notre Dame Press.

UN (2006): World urbanization prospects. The 2005 revision. New York: United Nations.

UN (2009): The 30 Largest Urban Agglomerations Ranked by Population Size at each point in time, 1950-2025. Hg. v. Department of Economic and Social Affairs Population Division United Nations.

Online verfügbar unter [http://esa.un.org/unpd/wup/CD-ROM\\_2009/WUP2009-F11a-30\\_Largest\\_Cities.xls](http://esa.un.org/unpd/wup/CD-ROM_2009/WUP2009-F11a-30_Largest_Cities.xls) zuletzt geprüft am 05.08.2011.

Vega, Mirna Servín (2008): Decomisan 18 toneladas de mercancía pirata durante operativo en Tepito.  
In: La Jornada 2008, 21.01.2008. S. k. A.

Villoro, Juan (2008): Horizontaler Schwindel. Mexiko Stadt als Diskurs.  
In: Anne Becker, Olga Burkert, Anne Doose, Alexander Jachnow und Marianna Poppitz (Hg.): Verhandlungssache Mexiko-Stadt. Umkämpfte Räume, Stadtaneignungen, imaginarios urbanos. 1. Aufl. Berlin: b\_books.

Walker, David M. (2008): Gentrification moves to the Global South. An analysis of the Programa de Rescate, a neoliberal urban policy in México City's Centro Histórico. Lexington, Ky: University of Kentucky Libraries.

Ward, Peter M. (1998): Mexico City. Rev. 2nd. Chichester ; New York: John Wiley & Sons.

Wegner, Jens Ove (2008): Informalität und urbaner Straßenhandel in Lateinamerika. Saarbrücken: VDM Verlag Müller.

Wildner, Kathrin (2003): La Plaza: Öffentlicher Raum als Verhandlungsraum. Hg. v. republicart.  
European Institute for Progressive Cultural Policies.

Wildner, Kathrin (2003): Zócalo - die Mitte der Stadt Mexiko.  
Berlin: Reimer (Kulturanalysen / Institut für Ethnologie der Universität Hamburg).

World Bank: World Development Report 2000/2001. Gunter.

World Bank (2005): Doing business 2005. Removing Obstacles to Growth. Washington: The World Bank.

World Bank (2006): Doing business 2006. Creating Jobs. Washington: The World Bank.

World Bank (2006): Doing business 2007. Comparing regulation in 175 economies. Washington: The World Bank.

World Bank (2007): Doing business 2008. Comparing regulation in 178 economies. Washington: The World Bank.

World Bank (2008): Doing Business 2009. Comparing Regulation in 181 Economies: Washington: The World Bank.

World Bank (2009): Doing Business 2010. Comparing Regulation in 183 Economies: Washington: The World Bank.

World Bank (2010): Doing Business 2011. Comparing Regulation in 183 Economies: Washington: The World Bank.

#### **Internetquellen:**

<http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=ANHRS>  
Abruf: 2.11.2011

<http://tiss.zdv.uni-tuebingen.de/webroot/sp/barrios/themeA2a-dt.html>  
Abruf 25.08.2011

<http://www.monde-diplomatique.de/pm/2008/06/13.mondeText.artikel,a0061.idx,20>  
Abruf 29.08.2011

[http://www.tareasya.com.mx/index.php?option=com\\_content&view=article&id=5444:Normatividad-sobre-el-uso-del-suelo&catid=918:Gu%C3%ADa-civil-Reglamentos&Itemid=348](http://www.tareasya.com.mx/index.php?option=com_content&view=article&id=5444:Normatividad-sobre-el-uso-del-suelo&catid=918:Gu%C3%ADa-civil-Reglamentos&Itemid=348)  
Abruf 20.10.2011

<http://www.cofemer.gob.mx/contenido.aspx?contenido=122>  
Abruf 10.11.2011 /letzte Änderung 9.11.2011

<http://www.dgpdyrvp.df.gob.mx/prog/sisco.htm>  
Abruf: 15.10.2011

<http://www.forbes.com/wealth/billionaires>  
Abruf 12.09.2011

[http://www.sedecotlaxcala.gob.mx/index2/index.php?option=com\\_content&view=article&id=48:establecera-sedeco-el-sistema-de-apertura-rapida-de-empresas&catid=56:boletines-de-prensa](http://www.sedecotlaxcala.gob.mx/index2/index.php?option=com_content&view=article&id=48:establecera-sedeco-el-sistema-de-apertura-rapida-de-empresas&catid=56:boletines-de-prensa)  
Abruf 10.11.2011

<http://www.unesco.org/culture/ich/index.php?lg=en&pg=00011&RL=00014>  
Abruf am 9.11.2011

<http://www.unesco.org/culture/ich/index.php?lg=en&pg=00011&RL=00400>  
Abruf am 10.11.2011

### Abbildungsverzeichnis

- Abb.1 eigene Aufnahme
- Abb.2 eigene Aufnahme
- Abb. 3 eigene Aufnahme
- Abb.4 eigene Aufnahme
- Abb.5 eigene Aufnahme
- Abb.6 bearbeitete Abbildung nach ILO (2002): 13
- Abb.7 eigene Aufnahme
- Abb.8 eigene Aufnahme
- Abb.9 eigene Aufnahme
- Abb.10 eigene Darstellung nach Garza(2000) und [http://upload.wikimedia.org/wikipedia/commons/thumb/e/ef/Zona\\_Metropolitana\\_de\\_México.svg/523px-Zona\\_Metropolitana\\_de\\_México.svg.png](http://upload.wikimedia.org/wikipedia/commons/thumb/e/ef/Zona_Metropolitana_de_México.svg/523px-Zona_Metropolitana_de_México.svg.png)
- Abb.11 eigene Darstellung nach [http://upload.wikimedia.org/wikipedia/commons/thumb/e/ef/Zona\\_Metropolitana\\_de\\_México.svg/523px-Zona\\_Metropolitana\\_de\\_México.svg.png](http://upload.wikimedia.org/wikipedia/commons/thumb/e/ef/Zona_Metropolitana_de_México.svg/523px-Zona_Metropolitana_de_México.svg.png)
- Abb.12 eigene Darstellung; Daten: INEGI (2010):76f
- Abb.13 eigene Darstellung; Daten: [www.metro.df.gob.mx/imagenes/red/redinternet.pdf](http://www.metro.df.gob.mx/imagenes/red/redinternet.pdf)
- Abb.14 eigene Aufnahme
- Abb.15 eigene Aufnahme
- Abb.16 eigene Aufnahme
- Abb.17 eigene Aufnahme
- Abb.18 eigene Aufnahme
- Abb.19 eigene Aufnahme
- Abb.20 eigene Aufnahme
- Abb.21 eigene Darstellung
- Abb.22 [www.maps.google.de](http://www.maps.google.de)
- Abb. 23 bearbeitete Darstellung nach Gobierno de la Ciudad de México (2011): 21

- Abb.24 eigene Aufnahme
- Abb.25 eigene Aufnahme
- Abb.26 eigene Aufnahme
- Abb.27 Carolina Toledo Cárdenas
- Abb.28 [www.maps.google.de](http://www.maps.google.de)
- Abb.29 eigene Aufnahme
- Abb.30 eigene Aufnahme
- Abb.31 eigene Aufnahme
- Abb.32 eigene Aufnahme
- Abb.33 eigene Aufnahme
- Abb.34 eigene Aufnahme
- Abb.35 eigene Aufnahme
- Abb.36 eigene Aufnahme
- Abb.37 eigene Aufnahme
- Abb.38 eigene Aufnahme
- Abb.39 Abbildung aus Garza(2000)
- Abb.40 eigene Aufnahme
- Abb.41 eigene Aufnahme
- Abb.42 eigene Aufnahme
- Abb.43 eigene Aufnahme
- Abb.44 eigene Aufnahme
- Abb.45 eigene Aufnahme
- Abb.46 eigene Aufnahme
- Abb.47 eigene Aufnahme
- Abb.48 eigene Aufnahme
- Abb.49 eigene Aufnahme
- Abb.50 eigene Aufnahme
- Abb.51 eigene Aufnahme
- Abb.52 eigene Aufnahme
- Abb.53 eigene Aufnahme

Abb.54	eigene Aufnahme
Abb.55	eigene Aufnahme
Abb.56	eigene Aufnahme
Abb.57	eigene Aufnahme
Abb.58	eigene Aufnahme
Abb.59	eigene Darstellung
Abb.60	eigene Darstellung
Abb.61	<a href="http://www.maps.google.de">www.maps.google.de</a>
Abb.61	eigene Darstellung
Abb.62	eigene Darstellung
Abb.63	eigene Darstellung
Abb.64	eigene Darstellung
Abb.65	eigene Darstellung
Abb.66	eigene Darstellung
Abb.67	eigene Darstellung
Abb.68	eigene Darstellung
Abb.69	eigene Darstellung
Abb.70	eigene Darstellung
Abb.71	eigene Darstellung
Abb.72	eigene Darstellung
Abb.73	eigene Darstellung
Abb.74	<a href="http://www.maps.google.de">www.maps.google.de</a>
Abb.75	eigene Aufnahme
Abb.76	eigene Aufnahme
Abb.77	eigene Aufnahme
Abb.78	eigene Aufnahme
Abb.79	eigene Aufnahme
Abb.80	eigene Aufnahme
Abb.81	eigene Darstellung
Abb.82	eigene Darstellung

- Abb.83 eigene Aufnahme
- Abb.84 eigene Aufnahme
- Abb.85 eigene Aufnahme
- Abb.86 eigene Aufnahme
- Abb.87 eigene Aufnahme
- Abb.88 eigene Darstellung
- Abb.89 eigene Darstellung
- Abb.90 eigene Aufnahme
- Abb.91 eigene Darstellung
- Abb.92 eigene Aufnahme
- Abb.93 eigene Darstellung
- Abb.94 Cameron/Lingl (2004): 11
- Abb.95 <http://www.absolut-mexico.com/wp-content/uploads/2011/01/zocalo2.jpg>
- Abb.96 eigene Aufnahme
- Abb.97 eigene Aufnahme
- Abb.98 eigene Aufnahme
- Abb.99 eigene Aufnahme
- Einband: eigene Aufnahmen

**Diagrammverzeichnis**

- Dia.1 eigene Darstellung nach OECD (2009): 34f
- Dia.2 eigene Darstellung nach Schneider (2007): 15ff
- Dia.3 eigene Darstellung nach Schneider (2007): 155ff (BIP) ; Jütting/Laiglesia (2009): 35 (Gesamtbeschäftigung)
- Dia.4 eigene Darstellung nach UN (2006): 20; UN (2009); INEGI (2010): 30
- Dia.5 eigene Darstellung nach OECD (2011): 30
- Dia.6 eigene Darstellung nach Arias et al. (2010): 37
- Dia.7 eigene Darstellung nach World Bank (2005-2011) Landestabellen
- Dia.8 eigene Darstellung nach World Bank (2005-2011) Landestabellen
- Dia.9 eigene Darstellung nach World Bank (2005-2011) Landestabellen
- Dia.10 eigene Darstellung nach World Bank (2005-2011) Landestabellen
- Dia.11 eigene Darstellung nach World Bank (2005-2011) Landestabellen

Dia.12	eigene Darstellung nach World Bank (2005-2011) Landestabellen
Dia.13	eigene Darstellung nach OECD (2010): 35
Dia.14	eigene Darstellung nach OECD (2010): 100
Dia.15	eigene Darstellung nach Cross (1998): 103
Dia.16	eigene Darstellung
Dia.17	eigene Darstellung
Dia.18	eigene Darstellung
Dia.19	eigene Darstellung
Dia.20	eigene Darstellung
Dia.21	eigene Darstellung
Dia.22	eigene Darstellung
Dia.23	eigene Darstellung

#### **Tabellenverzeichnis**

Tab.1	eigene Darstellung nach Levy (2008): 17
Tab.2	eigene Darstellung nach Zettel (2003): 34
Tab.3	eigene Darstellung
Tab.4	eigene Darstellung nach Gobierno del D.F. (1998): 24; Gobierno del D.F. (2011): 158f
Tab.5	eigene Darstellung
Tab.6	eigene Darstellung
Tab.7	eigene Darstellung
Tab.8	erweiterte Darstellung nach Cross/Peña (2001): 39
Tab.9	eigene Darstellung nach CESOP (2005): 12

#### **Fragenkatalog Straßenhändler**

Seit wann arbeiten Sie als ambulanter Händler?  
Desde cuándo trabaja usted como vendedor ambulante?

Haben Sie vorher eine andere Arbeit gemacht?  
Ha tenido usted otro trabajo anteriormente?

Gibt es weitere Familienmitglieder in ihrer Familie die auf der Straße arbeiten?  
Hay más miembros de su familia trabajando en las calles?

Wie sind Sie zum Straßenhandel gekommen? Warum arbeiten Sie als informeller Händler?  
Cómo empezó usted a ser vendedor ambulante? Por qué trabaja usted como vendedor ambulante?

Wie haben Sie ihren Standort gewählt? Welche Faktoren waren für ihre Standortwahl ausschlaggebend?

Cómo eligió usted el sitio para instalarse? Qué factores influyeron para esta elección?

Haben sie ihren Standort schon einmal gewechselt?

Ha cambiado usted en alguna ocasión de lugar?

Würden Sie ihren Standort gerne wechseln? Wenn ja, warum?

Le gustaría cambiar de lugar su puesto? Sí así fuera por qué?

Sehen Sie Konflikte zwischen dem informellen und dem formellen Handel? Wenn ja, welche?

Identifica usted conflictos entre los comerciantes formales e informales? Sí es así, cuáles?

Können sie Vor- und Nachteile ihrer Arbeit beschreiben?

Podría usted señalar las ventajas y desventajas de su trabajo?

Sehen Sie Konflikte durch die Nutzung bestimmter Räume durch die informellen Händler?

Identifica usted conflictos derivados del uso de ciertos espacios en la vía pública por parte de los vendedores ambulantes?

Werden sie bei ihrer Arbeit mit Problemen konfrontiert?

En su trabajo a qué tipo de problemas debe confrontarse?

Wie sieht das Verhältnis zwischen den informellen Händlern und den offiziellen Institutionen der Stadt aus?

Cómo es la relación entre los comerciantes informales y las instituciones de gobierno?

Werden sie durch die Regierung unterstützt?

Recibe usted apoyo del gobierno?

Sind sie bei der zuständigen Subdirección registriert?

Esta usted registrado bajo el programa de reordenamiento?

Sind sie Mitglied in einer Händlerorganisation?

Es usted miembro de alguna organización o asociación de ambulantes?

Welche Funktion übernimmt die Händlerorganisation für die informellen Händler?

Cuál es la función de dichas organizaciones?

Wie würden sie ihr Einkommen beschreiben?

Cómo describiría su ingreso?

Würden sie gerne in der formellen Wirtschaft arbeiten?

Le interesaría trabajar bajo un esquema formal?

Woher beziehen sie Wasser und Strom?

Cómo se abastece usted de agua y luz?

Wo entsorgen sie ihren Müll?

Cómo se deshace de la basura?

Wie halten sie bedingt durch ihre Möglichkeiten Hygienevorschriften ein?

Cuáles son sus posibilidades de seguir las reglas de higiene?

Wie viele Tage die Woche arbeiten sie, wie viele Stunden pro Tag?

Cuántos días a la semana trabaja usted? Cuántas horas por día?

Wie weit ist ihr Weg zur Arbeit?

Qué tan largo es su camino al trabajo?

Was würden sie sich für ihre Arbeit wünschen?

Qué desearía usted para el futuro de su trabajo?

## **Interview delegación Coyoacán**

Osvaldo Ayala: 02.05.2011

### **Nos puede dar el número de ambulantes existentes en las calles de la delegación Coyoacán?**

Existe en la Delegación Coyoacán un Padrón Histórico el cual tiene 4000 comerciantes, desde el inicio del reordenamiento hasta la fecha. Se inició en el año de 1998, a partir de la emisión del Programa de Reordenamiento de Comercio en Vía Pública el 16 de Febrero de 1998; publicado en la Gaceta Oficial del Distrito Federal. Existen aprox. 4000 comerciantes incorporados al programa (que hayan cumplido con los requisitos para integrarse al programa), no todos los vendedores que están en la calle están incorporados, en el padrón hay gente que se ha dado de baja, o que está inactiva y gente que no se ha incorporado. La mayoría de los vendedores instalados en la calle desconocen la existencia del programa de reordenamiento en vía pública, desconocen de él. A diario se instalan nuevos vendedores en la vía Pública, sin saber de la existencia del programa, creen que todo consiste en salir a la calle montar su puesto y empezar a vender. Para el control de este fenómeno existen inspectores, quienes pasan con la gente (expertos de las zonas, conocen a todos y cada uno de los vendedores y saben bien quiénes están y quienes no). Llegan con la persona, se identifican y les piden permiso, ante la falta de este permiso proceden a pedirle a la gente que se retire, hacen un apercibimiento por el cual los invitan a que se retiren con sus propios medios, en caso contrario este apercibimiento también establece que se levantará un acta que dictará que el vendedor en cuestión será retirado y levantado por parte de las autoridades. Durante este proceso serán incautados los productos del vendedor y serán resguardados en los depósitos de la Subdirección los cuales serán recuperados por el vendedor mismo en las oficinas. Esta es la forma para evitar el nuevo comercio en la calle.

### **Desde su punto de vista cuál es la causa de la existencia de los vendedores ambulantes?**

Yo creo que es la economía, todos buscan y también hemos visto casos no?, hay gente que aunque tiene un empleo formal, necesitan mayores ingresos; esas son las dos causas, la otra es el desempleo tan alto que hay, osea la mayoría de la gente que queda desempleada inmediatamente recurre como salida rápida a ponerse en la calle, desconociendo la existencia del programa de reordenamiento. Agarran y salen a la calle.

### **Hay gente que tiene un trabajo pero no le alcanza...**

Así es, los malos salarios provocan que todos quieran un mayor ingreso, y se dan los típicos casos de las personas que hacen uso de su propia casa para abrir un negocio, con el simple hecho de abrir las puertas y empezar a vender quesadillas, swandiches o jugos, etc.

### **Considera usted que existen conflictos entre los comerciantes formales e informales?**

Llega a haber conflictos, sí los hay, Se dan principalmente cuando el comerciante formal sufre de la llegada de un vendedor ambulante con el mismo giro que él, sino regularmente no llegan a darse problemas, otra causa de problema es cuando el vendedor le estorba la entrada, o la vista de su local, en estos casos es cuando se dan los problemas.

### **Cuándo esto sucede, presentan los vendedores formales una queja ante ustedes?**

Así es, aquí en la Delegación Coyoacán hay dos formas de que ingresen las quejas: una es por medio del Centro de Servicios y Atención Ciudadana, mejor conocido como el CESAC, en el cual la gente con un escrito dirigido al jefe delegacional o al Lic. Roberto Sánchez Laso (Director Gral. Jurídico y de Gobierno) a quienes se le expone la problemática: ya sea falta de cuidado, de higiene, que vende lo mismo que ellos, o simplemente porque no lo quieren ahí. La segunda forma es de manera telefónica, directamente en la unidad departamental de la vía pública, se toma nota de la queja, se le pasa a los supervisores y se procede a tomar las acciones correspondientes.

### **Se resuelven estas problemáticas.**

No siempre ya que depende de la época, por decir en épocas como Navidad, toda la gente sale a vender la calle, entonces hay múltiples quejas. La zona está dividida por la Calzada de Tlalpan en dos zonas y por zona sólo hay una camioneta; lo cual es insuficiente y hace difícil la tarea de controlar al comercio informal. El personal y los recursos son insuficientes, para ello. Las quejas se atienden en un tiempo promedio de 5 días hábiles.

### **Existen conflictos derivados de la ocupación de determinadas zonas de la vía pública por parte de los vendedores ambulantes?**

El uso de la vía pública por parte de los vendedores ambulantes causa conflicto con los vecinos. La delegación Coyoacán tiene zonas residenciales en las cuales a la gente no le gusta que se instalen vendedores ambulantes. Muchos están en contra, se remiten por ejemplo a los usos de suelo y señalan que ellos mismos no pueden abrir un negocio porque el uso de suelo de su casa es meramente residencial, pero sí puede llegar una persona en vía pública y colocarse ahí y empezar a vender. Entonces este es uno de los conflictos entre los vecinos, otra es que la existencia de vendedores ambulantes en determinada zona ocasiona que el valor de las casas habitación y demás inmuebles en gral. Se vea afectada, afecta directamente a la plusvalía de sus propiedades. El hecho de que existan los vendedores ambulantes hacen que una zona se vuelva menos deseable para vivir. También otro problema es que estorban en las banquetas por que éstas son muy angostas, a la hora en que un comerciante se instala sobre ésta provoca que ya no haya espacio para los peatones, ocasionando así que estos tengan que caminar sobre la calle.

### **La zona está dividida en dos, cómo es eso?**

Así es nosotros dividimos la delegación en dos, la zona Poniente y Oriente. Tenemos dos camionetas una mañana y una en la tarde por zona, con el fin de dar una mayor cobertura, y que haya más personas controlando, se dividen, unos se ponen a retirar otros a controlar otros a retirar o a llenar el acta, todo este trabajo para una persona es muy pesado. Se forman grupos, en la camioneta vienen de 4 a 5 personas. En caso de que existan problemas en determinada zona, debe de quedarse una de estas personas a haciendo guardia. La gente se queja que esta vigilancia no sea permanente puesto que los vendedores se vuelven a instalar una y otra vez. No es posible que los inspectores se queden permanentemente vigilando una sola calle, es imposible, en ese caso se necesitaría un inspector por calle. Por eso surgen una y otra vez nuevos comerciantes en las calles, y sucede también que un comerciante sea retirado de una cierta zona o banqueta y que al siguiente día, éste se instale en la acera de enfrente o un par de metros más adelante. La gente se da cuenta de ello y se queja con los inspectores, a lo cual ellos responden que no pueden seguir constantemente a solo un ambulante, eso se volvería acoso, se malentiende. Eso no es, lo que se hace básicamente es que al identificar un comerciante nuevo o es denunciado, acudimos al lugar en caso de que éste no cuente con su permiso deberá retirarse, hasta ahí llega nuestra labor. Sin embargo, la mayoría de las veces los comerciantes que han sido retirados, reinciden y se instalan en otra parte, intentando siempre vender, y los inspectores lo encuentran de nuevo, y a veces es un cuento de nunca acabar. La gente lo hace por la gran necesidad que tienen, es su derecho legítimo de buscar un trabajo que les deje.

### **Qué tipo de problemas existen derivados del uso de las zonas peatonales desde el punto de vista de la seguridad, el tráfico, embotellamientos o riesgo de accidente?**

Aquí hay una parte importante, desde que entró el nuevo jefe delegacional ya no se expiden permisos para que los vendedores se instalen en cruces, desde la actual administración sólo se ha autorizado un permiso y esto porque fue ganado en el tribunal contencioso administrativo. Desde este momento no ha habido más incorporaciones al programa (Permiso de Vía Pública), pues no cumplen con los requisitos. Esta problemática viene generada de las calles angostas, los vendedores ambulantes tienen la idea de que entre más grande y más visible su puesto van a vender más por lo que empiezan a ensanchar o alargar.

Mucha gente se acostumbra al comerciante, ya tienen 10 ó 15 años, ya lo han visto siempre, sin embargo empiezan a tener problemas cuando se empiezan a expandir, para ello se realizan supervisiones en donde se les dice: bueno tú estás incorporado, tienes tu permiso vigente y todo pero tienes que respatar ciertas medidas, para ello se les hace un apercibimiento para que regularicen su situación: sí les fueron autorizados 1,20x1,80m tienen que medir eso, que no se expandan más.

### **Sólo se otorgó un permiso para establecerse en la vía pública?**

Sí así es, los demás permisos se otorgaron en las administraciones anteriores. Sólo se otorgó un permiso porque sí causan tráfico, por ejemplo aquí el programa que se hizo: había varios artesanos en los dos jardines, tanto Hidalgo como Centenario y se hizo un programa de regularización ahora todos están en el Bazar Artesanal y en la Casa del Artesano realizando su comercio, que eso es parte del programa de reordenamiento; es decir del sector informal mandarlos al sector formal, ahora se está llevando a cabo este proceso de transición ahora la gente puede disfrutar del Jardín Hidalgo y del Jardín Centenario, que era lo que antes nos estaban diciendo: "era imposible pasar por los jardines, no podíamos disfrutar de los jardines porque todo estaba lleno de comercio". Entonces se habilitaron los inmuebles, a la gente del sector informal ya se les formalizó de cierta manera dentro de un inmueble y se están realizando los trabajos para formalizarlo de manera ya puntual.

### **Qué medidas existen para mantener ciertas zonas libres de vendedores ambulantes?**

Con las camionetas, y por decir aquí en jardines que no se vuelvan a poner, y hay zonas que son protegidas definitivamente de vendedores ambulantes. Porque esto puede causar un conflicto al haberse retirado a los vendedores y meterlos en un inmueble, sí ahora ellos vieran que empezamos a permitir que otros se instalen ya sea en el Jardín Hidalgo o Centenario, estos dirían pues yo también quiero ir otra vez afuera. Esto es lo que se tiene que evitar: una vez que una zona ha sido recuperada o un bien de dominio público entonces hay que mantenerlo así como tal.

### **Estas zonas se tratan la mayoría de las veces de parques, de plazas? Qué es lo que trata de mantenerse libre?**

Se trata por ejemplo de los dos jardines, zonas de hospitales, zonas de escuelas y no dar más permisos de los que ya existen, pues son zonas protegidas, son zonas que provocan mucha afluencia de gente; entonces lógicamente se necesita tener bastante circulación, muchas veces los puestos lamentablemente estorban entonces se puede realizar a cabo una reubicación con el mismo comerciante, se le llama, se tienen pláticas con él para reubicarlo en una zona en donde no cause tanto conflicto.

Muchas veces esto no lo aceptan, no se quieren mover de su lugar es mu difícil.

### **También las zonas residenciales están protegidas?**

En estas zonas son los mismos vecinos quienes nos buscan y evitan la instalación de vendedores ambulantes, ven a uno y luego luego nos llaman, muchos ya conocen nuestro teléfono y están hable y hable hasta 20 veces al día, diciendo oigan no han venido, a lo que nosotros respondemos, sí discúlpenos pero estamos en otro lado retirando, pero después vamos.

Qué tipo de influencia tienen los de la subdirección o el gobierno sobre los vendedores ambulantes? Cuál es la influencia que tiene el gobierno?

Yo más bien creo que se trata de responsabilidad sobre ellos no? Osea sí se les expidió un permiso, lo que al gobierno le toca cuidar es que el comerciante cumpla con las obligaciones que le marca el programa, cuidar que esta persona no vaya a causar un daño a otra persona en el sentido de que mantenga limpio el lugar, que no se convierta en un foco de infección, que tenga higiene en caso de que comercie con alimentos. Es cuidar esos aspectos, se hace responsable de los comerciantes en ese sentido.

### **Qué tipo de relación existe entre los vendedores ambulantes y las instituciones gubernamentales del Distrito Federal?**

Pues prácticamente la relación que existe es de que; cuando el comerciante está incorporado al programa, acude a las oficinas de coordinación del Programa de Reordenamiento, y ahí es donde la persona realiza el pago de derechos por el puesto que tiene en vía pública de acuerdo al artículo 304 del Código Fiscal del Distrito Federal y realiza su pago; entonces nosotros emitimos un recibo, el cual entregamos al comerciante y con ese recibo el comerciante ya está actualizado. Esa es la relación más bien que se guarda.

### **Es una relación comercial y formal?**

Así es, incluso cuándo se quiere reubicar a alguien se le que manda a requerir (es muy burocrático), se requiere su presencia y se le explica la situación de su puesto. Por ejemplo debido a una obra, se va a abrir un nuevo eje vial entonces no puede estar ahí; se le va a mover a otro sitio y se le dan alternativas de reubicación. Todos estas páticas se llevan a cabo con el mismo comerciante o inclusive también y como lo marca el programa, pueden llegar a ser con su representante. Eso depende de cada quien, sí la persona gusta ir con su representante pues se presenta en las oficinas con él; sí la persona es independiente o no quieres que su representante se meta en ese negocio van solos.

### **Este proceso de pago se lleva a cabo en orden?**

El comerciante tiene la obligación de presentarse 15 días antes de que se venzca su permiso actual a pagar el nuevo permiso que va a empezar a correr, los permisos son trimestrales:

1. Enero, Febrero, Marzo
2. Abril, Mayo, Junio

3. Julio, Agosto, Septiembre
4. Octubre, Noviembre, Diciembre

### **Existe periódicamente un intercambio de ideas o retroalimentación, hay una evaluación de estos programas entre ustedes y los vendedores ambulantes?**

No, muchas veces llegan personas con nuevas ideas y las tratan de plantear el problema es que la mayoría de la gente que está en la calle casi no tuvo acceso a una educación, y eso representa una gran limitante para ellos. Por lo mismo algunos tienen la idea que al acercarse a una autoridad se pondrán sobre tela de juicio, piensan: “me van a empezar a observar, mejor nada más llevo pago y me voy”.

En cambio hay una oficina de Programas Delegacionales del Distrito Federal en donde ellos dictan las directrices del comercio, independientemente de que exista este acuerdo del 11-98, que fue publicado el 16 de febrero de 98.

### **Hay asociaciones que aglutinan a los vendedores?**

Así es y de hecho el programa surgió por una cosa, había antes en la calle sólo las asociaciones, quienes decidían quién se ponía y quién no se ponía, que espacio ocupaba y que espacio no ocupaba. Cuando se emite el acuerdo 1198 en el mismo se estipula que los permisos van a ser de carácter personal, no va a hacerse con la asociación, es decir si el permiso está tramitado por tal persona es esta quien lo tiene que pagar y recoger. No existen ya los casos en donde una asociación se presentaba a tramitar 200 permisos. Eso se hace con el fin de quitar a las asociaciones y terminar con estas mafias. Ese fue uno de los principales objetivos del acuerdo 11-98: quitarles poder a las asociaciones. Si la persona decide formar parte de una asociación para que ellos los defiendan o los representen, lo pueden hacer, esa es su decisión. Sin embargo todo lo que tenga que ver con el permiso, se tratará con el vendedor personalmente y si él se quiere hacer acompañar de su asociación pues lo puede hacer. Si llega alguien de la asociación y dice yo vengo a hablar en nombre de tal, la persona tiene que estar presente. Los permisos de la vía pública son de carácter personal.

### **Pagan los ambulantes por el uso del agua, energía o por la vía pública?**

Por el uso de la vía Pública está estipulado en el Art. 304, del Código Fiscal del Distrito Federal en el cual está marcando: por puestos semifijos con una superficie de 1,80m x 1,20 m están cobrando \$6, y a parte hay otra tarifa para los puestos fijos, que va si mal no recuerdo, de \$22 a \$42. Existen diferentes tarifas dependiendo de la superficie. Se cobra por día y por superficie, la tarifa mínima es de \$6, y la cantidad total se va a pagar trimestralmente. Por ejemplo para el cálculo del pago se toman los \$6 y se multiplican por el número de días a la semana y luego por 3 meses.

### **Por agua y por energía?**

Algunos tienen medidores y otros no utilizan energía eléctrica, lo que no tienen medidores no pagan pero la mayoría lo hace. La mayoría de la gente trabaja durante el día y no tienen grandes cosas, cuando se trata de alimentos utilizan más gas que ellos mismos consiguen, y es más durante el día.

### **Y el agua?**

Todos manejan agua de garrafón, no es que tengan tomas individuales o clandestinas. Con la energía eléctrica a veces sucede que se cuelgan, cuando esto sucede a estos se les pide su permiso, se detecta durante la supervisión, si no cuenta con un medidor o un recibo se le pide que deje de tomar energía de la vía pública.

### **Son los vendedores ambulantes generalmente aceptados o existen medidas que traten de quitarlos?**

El fenómeno que se da con los ambulantes es que la gente los acepta mientras no estén invadiendo su espacio público, o su calle, por que toda la gente acude a ellos, pero cuando llega uno de repente y se pone enfrente de la casa es cuando ya no les gusta.

Otro fenómeno que se da es que todos los problemas serán señalados como causados por los ambulantes, si se cobra más de luz es culpa del ambulante, si bajo el precio del inmueble es igual culpa del ambulante. Hay tanto rechazo como igualmente aceptación ya que todos acuden a los ambulantes.

### **Existen medidas dedicadas a evitar la mayor existencia de ambulantes?**

El acuerdo 11-98 nos marca los lineamientos, ese es el único límite, si se cumplen todos los requisitos se les da el permiso y la incorporación al programa para vender en la vía Pública. Es lo único que se busca y se pide que acaten y cumplan con los requisitos. Si un vecino se molesta y cuestiona el otorgamiento de un permiso, él mismo puede checar y comprobar la claridad del procedimiento por medio del sistema Infomex (Información Pública). Por medio de esta herramienta todos te pueden pedir lo que quieran de quien se quiera. Cada quien puede checar el expediente y comprobar que está dentro de la ley.

### **Qué tipos de medidas para el uso del espacio público determina la ley?**

El Programa 11-98, que fue emitido el 16 de Febrero de 1998, y se conoce oficialmente como Programa de Reordenamiento en la Vía Pública.

### **Están las actividades comerciales informales implícitamente prohibidas?**

No hay ninguna prohibición, hay una autorización automática del comercio en la vía pública.

### **Qué opciones tienen los vendedores ambulantes para legalizar sus actividades comerciales?**

Lo que se busca con el programa de reordenamiento, es de dar una oportunidad a la gente para que realicen un comercio no tan informal. El objetivo de esto, es que la gente lo tome como un apoyo para realizarlo que pasen a la formalidad cuando esta oportunidad se presente. Es igual una forma de controlar los giros comerciales como la piratería, la venta de cuetes, de productos chinos. Todo eso está regulado dando lugar a un control y a menos informalidad. Se prohíben igual la venta de cigarros o venta chatarra fuera de las escuelas. Todas esas cosas se tiene que ver con el comerciante, presentarle y explicarle sus posibilidades, derechos y límites.

### **Cuáles son los requisitos para legalizarse?**

Escrito dirigido al jefe delegacional, en el cual se le exponen los motivos por los cuales se solicita el permiso o la incorporación al programa de reordenamiento. Los requisitos de ley son: identificación oficial, comprobante de domicilio, marcar que tipo de giro es, un croquis de ubicación, especificar la superficie a ocupar, días a laborar y el horario. Muy importante es acreditar haber estado en los padrones delegacionales. Los padrones delegacionales son aquellas bases de datos, a través de las cuales y antes del año 98, de diferentes maneras se les cobraba a los comerciantes. Es decir algunas veces les cobraban en las oficinas, otras veces les cobraban en las camionetas, otras veces los mandaban a pagar a tesorería, había diferentes y variados métodos. Para todo eso se tenía que estar en una base de datos de la delegación, o se les expedían recibos o una especie de gafetes, que eran los permisos en donde se estipulaba la fecha y cómo tenían que laborar.

Cuándo nosotros hablamos de los padrones delegacionales es para que no se incremente el número de ambulantes. El Programa de Reordenamiento fue hecho para evitar el crecimiento del comercio ambulante, por qué, porque ya estaban saturadas las calles. De eso habla el programa, de hecho el programa mismo al leerlo, te explica que las calles ya están llenas, saturadas de comercio ambulante sin regular. Entonces qué se va a hacer, se va a regularlos y así se emite el acuerdo 11-98 en donde dice que todas las personas que están en la calle tienen un derecho, éste no les será retirado pero vengan para acá los que tengan los antecedentes, los que están en el padrón, entonces sí ellos cumplen los requisitos ya están adentro y se les da de alta con una clave única y empiezan a pagar trimestralmente.

### **Con respecto al comprobante de domicilio, tienen que vivir en la demarcación en donde venden?**

No, en lo absoluto, no es obligatorio. Hay mucha gente del estado de México, sólo se pide para saber dónde se les puede localizar.

### **Cree que es posible reducir la cuota que los ambulantes tienen que pagar?**

Yo considero que la cuota que los ambulantes tienen que pagar diario es bastante accesible, son sólo \$6 diarios, con 6 dulces ya los sacas. Ningún local comercial te va a cobrar 6 pesos diarios por la renta, aún siendo el más barato., cualquiera puede pagar los \$6 diarios.

### **Ante el aumento del ambulante considera usted que el sistema de pago para ambulantes es ineficiente?**

Yo no lo veo ineficiente, son sólo \$6 diarios, a pesar de que sea tan poco dinero no es el único requisito existen otros requisitos. Sí estos no son cumplidos, no se les va a incorporar.

### **Provoca este bajo costo que todos se quieran incorporar?**

Toda la gente va a querer incorporarse, existe el candado de los otros requisitos, si la persona no cumple los requisitos no se le podrá incorporar y como tal no podrá vender en la vía pública. A la hora en que la ley le pide requisitos ya impone cierta traba para que no se deje entrar a toda la gente, ya que si no todos estarían en la calle.

Aparte, el acuerdo 11-98 también marca que la principal fuente de ingresos tiene que ser el comercio que se está realizando en la vía pública, aplica por ejemplo a aquella persona que trabaja para el gobierno y quiere poner un puesto en la vía pública, esta persona no podría adquirirlo porque su principal fuente de ingreso proviene de trabajar como servidor y no podría estar en la calle vendiendo porque no cumple ese requisito.

### **Existen dos tipos de vendedores: los fijos y semi-fijos...**

Así es hay fijos, semi-fijos, ambulantes y el acuerdo también incluye a los que están en los carros.

### **Los que andan en triciclo también entran en el programa?**

Así es, tú marcas ahí que vas a estar en tal y tal calle pero te estás moviendo, sin embargo son ellos los que a veces menos problemas ocasionan porque no los estás viendo ahí diario. Los que más problemas provocan son los fijos porque están anclados al piso, entonces ya no se mueven de ahí, ya siempre se quedan ahí y la vía pública no vuelve a ser cuando él se retira lo mismo, es decir en una calle donde se pone un puesto semi-fijo, si él cumple su horario de 8-12; a las 12 él se retira entonces de 12 en adelante la calle ya vuelve a estar como si no hubiera habido nada.

### **Cuáles son los giros comerciales que la mayoría de los ambulantes ejercen?**

Hay muchos giros: comida, juguetes, hay alhajas, hay artesanías; pero la mayoría están en comida.

### **Consideraría usted importante la existencia de medidas más estrictas contra el comercio informal para aquellas zonas del alta movilidad como cruceros viales?**

Pues tal vez sí, pero el problema a veces son quizá los recursos materiales y humanos, el gobierno no se da abasto y existen programas con mayor prioridad que el estar cuidando al ambulante. Digo es más importante quizá estar ayudando a niños, a madres solteras y todo este tipo de cosas a que estar atacando el comercio, que tú invirtieras todo ese dinero al comercio sería algo no muy grato para la gente, porque la gente no va a ver mucho eso, te digo como que hay gente que no quiere al comercio ambulante e igual hay gente que los apoya a morir. La mentalidad de que mientras no sea en mi calle que exista todo el comercio ambulante que quiera, persiste.

### **De qué porcentaje de aceptación para el comercio ambulante se puede hablar?**

Hay más gente a favor del comercio ambulante que en contra.

### **Esa gente que está a favor quienes son, los vecinos?**

Pues muchas veces son los vecinos, la gente que trabaja por el rumbo y que no tienen una tortería cerca, van con el ambulante que vende las tortas y todos son felices porque ahí pueden adquirir sus alimentos; en este caso la limitante de tiempo juega un papel importante, sólo tienen una hora y si se van más lejos ya no llegan.

### **Cómo ve usted el futuro de los vendedores ambulantes en la ciudad de México?**

Yo creo que es algo que nunca se va a acabar, siempre va a existir esa necesidad. Ante la situación de la economía con problemas como el desempleo se van a generar siempre este fenómeno.

Existe falta de oportunidades para la gente, falta de educación todavía y tendrían que mejorarse todos esos aspectos para poder hablar de que a lo mejor saquemos a toda la gente de la informalidad y la incorporemos a la formalidad.

Digo ya se dio un avance con los establecimientos mercantiles en donde ahora se puede abrir dentro de las casas los propios negocios, esa parte ya se abrió y eso es muy bueno porque ahora la gente ya en su propia casa puede abrir un mininegocio sin importar que uso de suelo tenga. Esta es la ley de establecimientos mercantiles, se emitió el 20-01-2011, y creo que ahí ya se dio un avance muy bueno en la cuestión de abrir un negocio o negocios familiares. Ahí se marca que tienen que ocupar un 30% máximo de todo el total o la superficie del inmueble y que los giros sean de bajo impacto, que no se vendan cervezas, que no se cause un impacto zonal. Entonces yo creo que ahí ya se mejora bastante porque antes para abrir un negocio, tenías que tener el uso de suelo comercial, ahora ya no te lo van a pedir, sí es tu casa y vas a ocupar no más a un 30% de la misma para el negocio ya puedes abrir tu negocio, y hacer las instalaciones necesarias y ya puedes vender. Lo cual va a ayudar mucho yo creo para que el sector informal se reduzca.

**Considera usted que deba haber un replanteamiento político y económico de forma en que el ambulante sea aceptado? Cree que la mentalidad en contra del ambulante deba ser replanteada?**

Tendrían que cambiar muchas cosas en ambos lados para que esto se de, tanto en la gente que son comerciantes como en los que no lo son, hay comerciantes por ejemplo que son altaneros, groseros, sucios, no respetan nada, hay gente así pero también hay la otra parte. No se puede generalizar o catalogar a un grupo por una persona. Hay comerciantes que son muy limpios que acatan todo lo que deben de acatar, aparte de eso pues apoyan a los vecinos, muchas veces sí ven que éste tiene un problema lo ayuda, igual lo ayudan por ejemplo a cargar sus bolsas. Hay de los dos tipos de comerciantes: el malo que da una mala imagen, como aquel que es muy bueno y apoya a los vecinos y los vecinos lo protegen.

**Dentro del programa están tanto malos y buenos?**

Dentro del programa se marcan obligaciones muy estrictas: tú como comerciante incorporado tienes la obligación de que sí ves otro nuevo ambulante tienes que dar aviso a la delegación, de mantener limpio y aseado el lugar, tienes la obligación de no meterte en ningún problema, de andar gritando malas palabras, de estarte peleando, hay un código de conducta. Es por medio de quejas emitidas que nosotros nos enteramos de las rencillas o de problemas que la gente esté cometiendo, se les llama, se les hace un apercibimiento en el cual se les obliga: sabes a nosotros nos presentaron este reporte, tú que tienes que presentar a favor, entonces él se defiende, en caso de que vuelva a incurrir pueden ser dados de baja del programa; por eso te hablaba yo de un padrón histórico, desde que se inicio hasta el día de hoy hay aproximadamente unos 4000; de esos 4000 yo creo que hay trabajando como 2000-2500, por que porque hay mucha gente que ya falleció, que fue dada de baja por que no pagaron, entonces sí no pagan también después de cierto tiempo se les requiere y se les pide que paguen, estos no lo hacen y se les da de baja del padrón. Igual gente que comete alguna falta como vender bebidas embriagantes, vender cuetones, son dados de baja; o porque provocaron una super pelea con un vecinos, o que hubo lesiones, incluso hay gente que ha ido a parar al reclusorio entonces se da de baja el permiso, personas que están fuera de la ley. A a hora que se da de baja, es una cifra que no te puedo dar, no aparece.

**Cuándo han sido dados de baja pueden volverse a reincorporar al programa?**

Pues hasta el momento nosotros no hemos dado de alta a alguien que fue dado de baja, se hacen comparecencias, ante la petición de la reincorporación se abre de nuevo el expediente y se analiza el por qué, dependiendo del motivo. Mejor se les da el permiso a la persona que cumpla que quiere cumplir.

No son libres, tienen un horario, una superficie, etc...están sujetos a estos límites. Sí no lo cumplen se les pide que se les retire, sí no lo hacen se les retira, y se les hacen apercibimientos a retirarse por voluntad propia.

Sí no lo hacen los retiran los inspectores y sus bienes serán llevados a una bodega y ellos posteriormente pasarán a recoger sus cosas.

**Cuál es su vestimenta para trabajar?**

Un chaleco verde militar, y toda nuestra gente cuenta con una identificación.

**Aplica el programa para toda la ciudad?**

Sí, Todas las delegaciones tenemos esta misma directriz.

## **Interview Centro de Estudios Tepiteños de la Ciudad de México**

Alfonso Hernández: 04.05.2011

### **Cómo describiría usted brevemente las tareas de la organización?**

Empezamos a investigar la parte histórica, que siempre nos llevaba a lo económico, social y político, entonces para explicar Tepito me pareció importante que lo mostrara en el escenario histórico, el escenario histórico es: época prehispánica, Tlaltelolco, desde 1500 hasta el 2011, entonces todo el escenario histórico, todo lo que ha pasado aquí ya lo recuperamos. En el escenario económico vimos otros datos, entonces para la línea del tiempo de la permanencia de Tepito en este mismo territorio es: historia, economía, sociología, antropología y política.

### **Cuál es su motivación?**

La verdad es que yo estoy metido en esto desde 1970 como un interés como habitante del barrio y esto me ha permitido tener muchas satisfacciones y aprender muchas cosas y reivindicar el autodidactismo. Recientemente me busqué el área de servicios educativos del Archivo Gral. De la Nación para impartir un taller, el taller me pize el 21 de mayo, entonces diseñamos un taller con tres sesiones. En la primera sesión, voy a explicar mi experiencia encontrando-llenando el expediente histórico, social, económico, cultural de Tepito, cómo lo hice? Quién me apoyó? Lo último que acabo de lograr es que el gobierno de la ciudad reconozca a Tepito como barrio histórico, barrio originario de la ciudad. Entonces el gobierno creó un consejo de pueblos y barrios originales, que frente a la especulación inmobiliaria, frente al urbanismo depredador tienen un problema. Ahora que está tan de moda la cuestión del patrimonio tangible e intangible, nosotros dijimos: sí no soy un barrio originario, tengo algo que me protege, lo dice la UNESCO, lo dice un acuerdo de la OIT, o sea hay cosas que no sabíamos, entonces yo después de un año conseguí que reconocieran a Tepito como barrio originario de la ciudad. Y la Delegación Cuauhtémoc es quien hizo esa gestión, se tiene que hacer todo un trámite. Entonces en el primer taller explico mi proceso, cómo empecé a hacer esto: cómo conseguí fotocopias, planos, cómo fui integrando todo, y cómo he hecho cosas. El segundo taller es poner a trabajar a todos los que asistan al taller para que hagan lo mismo en su localidad. Aquí está el Archivo Gral. De la Nación del país, aquí hay documentos. Los que asisten no son académicos, se va a invitar a personas de las colonias alrededor del Archivo Gral. De la Nación, que no conocen el espacio porque antes era la cárcel de Lecumberri. Ese es el segundo taller y el tercer taller es traerlos a Tepito.

Esto lo van a aprender a través de alguien que ya lo supo hacer, se necesita tener vocación, ánimo, eso es lo que me mueve.

### **Considera usted que existen conflictos entre los comerciantes formales e informales? Si es así cuáles?**

Casi todas las organizaciones dicen: hay 62 organizaciones de comerciantes en Tepito, para 10,000 comerciantes y todas dicen Asociación de Comerciantes establecidos, semifijos y ambulantes del Barrio de Tepito, todos están integrados.

### **Desde su punto de vista, cuál es la causa de la existencia de tantos vendedores ambulantes?**

Se acabó el Edo. Benefactor, el desempleo y que el autoempleo se ha convertido en una fábrica social, esa fábrica social tiene: a los vendedores yo nos les digo ambulantes, yo les digo TRADIFAS, abreviatura de Trabajadores Directos de la Fábrica Social, una fábrica que día a día se monta en esta calle, en la otra y en la otra y que en la tarde se van a descansar y que otra vez se vuelve a poner y entonces así lo conceptualizamos. Todos los comerciantes, no solo los de Tepito son TRADIFAS.

### **Qué tipo de conflictos existen derivados del uso de las zonas peatonales por los vendedores ambulantes? Desde el punto de vista de la seguridad, el tráfico, los embotellamientos y el riesgo de accidentes?**

Bueno nos preocupa la protección civil del vecindario y de la clientela, pero los criterios que utiliza el gobierno de la ciudad en materia de protección civil es: "quítate tú pa' ponerme yo". Entonces dijimos, sí no va a ver realmente seguridad y protección civil entonces nos quedamos como estamos. Tenemos la experiencia del sismo del 85, en 5 días el barrio había recuperado su cotidianidad, la gente salió a vender, tenía su casa mal, pero tenía que trabajar para poder reparar su casa, para poder comer, entonces en ese sentido nos preocupa la protección civil de las escuelas, las vías de acceso, pero tú viste que de repente se confunde lo que es calle, lo que es banquetta, lo que es arroyo, pero hay vías, la gente sabe donde resguardarse.

Qué hace el gobierno? La ocupación de las calles significa para nosotros como una barricada, que no entre la policía, hay policías, hay 50 cámaras en Tepito en todo el barrio, el tianguis, pero las lonas no los dejan ver nada. Por qué: por que

estamos frente a la economía de la vigilancia, no' más quieren vender ellos, no' más quieren ganar ellos. A ellos no les conviene los mercados populares a ellos les convienen las tiendas departamentales, las transnacionales, las cadenas.

### **Qué debe hacerse para obtener un puesto en Tepito?**

La mayoría de las organizaciones parcelaron las calles, así como los campesinos, abren su parcela, aquí dijeron la calle es ancha entonces vamos a hacer puestos de un metro, de 2 m. De 1.2 metros, según de lo que diera. Hay un truco que inventaron los invidentes del centro de la ciudad, por ejemplo, si este era una calle entonces ellos ponían los puestos así en otro lado, se extendían de más, cambiaban de sentido aunque se pusieran sobre el arroyo vehicular. A quién privilegias: gente o coche?. Entonces frente a la economía de la vigilancia pues dices no pues yo necesito sobrevivir. No es fácil conseguir un puesto en Tepito porque ya no hay asociaciones nuevas, ya no puede haber más tianguis por que entonces la competencia es mayor. Sólo si quieres vender, puedes rentar un puesto: alguien que está enfermo, que ya es anciano o que se fue de vacaciones. Pero también alguien puede comprar un puesto, carísimo. La importancia del tianguis es que maneja un circulante que está en las manos y bolsillos de la gente, no está en ningún banco. Entonces la economía informal es un circulante, es una bolsa dinero que está en las manos de la gente, es real. No es dinero plástico.

### **Pueden los vendedores simplemente cambiar de lugar?**

No, por eso están las organizaciones que tienen bien marcado su territorio, las organizaciones tienen aquí a acá: de este poste a esta coladera, las organizaciones en Tepito están atomizadas, en una calle hay una organización, está es otra o está es otra, o está acera es de una y la otra acera de otra. Y esto dificulta el control político. Por que cuando viene el momento de tomar partido por alguien es más difícil que se pongan de acuerdo 6 que 2, Tepito no tiene un sólo representante, entonces la atomización de la organización es para dificultar el control político.

### **A qué tipo de problemas tiene usted que enfrentarse?**

El discurso del gobierno es que hay que eliminar la economía informal, el problema es estructural, por qué por que en la constitución de México de 1917, los constituyentes quisieron repartir la riqueza nacional para todo el pueblo, pero en la constitución no' más está que a los pobres les toca la agricultura de temporal, las artesanías locales y el pequeño comercio, así está estructurada la economía nacional, los demás son monopolios, entonces estos tres segmentos de la economía que no están en la estructura nacional hace que estemos como estemos. El pequeño comercio es lo único que queda y es un amortiguador social. Se desea que todavía exista.

### **Qué tipo de relación existe entre los vendedores ambulantes, usted organization y las instituciones gubernamentales del Distrito Federal? Cómo es esta relación?**

Yo frente al barrio, ya sea organizaciones o vecinos, soy un Líder de opinión: por que yo sé, observo, conozco, y por eso puedo dar una opinión, y yo la doy y el líder se la lleva y la transmite, a mi lo que me interesa es que el barrio funcione. Pero ese funcionamiento me lleva a teorizar: frente a la cultura dominante que es arborea y vertical, el rizoma es una estructura horizontal como el lírio acuático, que se funciona con bulbos que tienen su programa y que se reproduce horizontal y subterráneamente: por abajito del agua.

### **Existe periódicamente un intercambio de ideas entre su organización y el gobierno?**

No, yo he tenido la oportunidad de cursar en el Instituto Nacional de Administración Pública un diplomado en gobierno, administración metropolitana y regional, mención honorífica, mejor promedio de mi generación e hice el discurso de clausura. Entonces yo tenía que saber del otro lado cómo se mueven las cosas, en el INAP, por ahí está mi diploma. Entonces tenía que tener yo más herramientas.

No hay intercambio de ideas, nuestra estrategia política es el arte y la cultura para hacer un planteamiento frente a la política y a la tecnología. Que quieren hacer esto, momento: es que hay que preservar esto y esto, se tiene que hacer la discusión. Como ellos duran sólo tres años en el gobierno y nosotros aquí nos quedamos para siempre pues ganamos.

### **Desde su punto de vista que debería hacer el gobierno por los vendedores ambulantes?**

A lo más que se le ocurrió a Ebrard son las Plazas Marucha, de la noche a la mañana dijo se ponen acá en sus plazas instantáneas que no sirven y no funcionan. Tú caminas por el centro y hay toreros por todas partes. El gobierno privilegia la economía informal, no genera empleos. El problema que vivimos en el país es administrar el miedo, más la economía de la vigilancia. El gobierno se hace.

### **Desde su punto de vista de todos los aspectos de la economía informal cuáles conflictos pueden ser resueltos?**

Yo pienso que si el gobierno utilizara el potencial y la creatividad de los que están en la economía informal seríamos una potencia mundial. La creatividad y la resistencia, y sobrevivencia de la gente que vive trabajando en las calles, estaríamos compitiendo con Corea o China. El país se salvaría, la economía informal está a la par de la formal. La delegación Cuauhtémoc es la quinta economía nacional, la vocación de la delegación Cuauhtémoc es el gobierno y los servicios, y luego los separamos en formales e informales, y en los dos hay dinero bueno y malo. El gobierno administra lo que le deja y deja lo otro suelto. La economía informal funciona sola. A mí lo que me preocupa es que no estén aprovechando la creatividad y el potencial de la gente que se autoemplea, que no consigue trabajo, que las universidades son fábricas de desempleados, entonces por eso dije que es una fábrica social. En la ciudad y en el país la población económicamente activa, que tiene un patrón, un salario y seguridad social es sólo un 30%.

### **Qué tipo de reglas y leyes rigen en Tepito, existe una ley propia de los tepiteños? Son las reglas parejas para todos?**

Bueno hasta hace poco hablabamos de que existe un estatuto barrial, osea a valores entendidos, un estatuto que no está escrito pero ese estatuto forma parte de la estructura familiar. El matriarcado. El hombre preserva la identidad y la mujer la integridad: económica, social, cultural, emocional. Entonces mucho del país es matriarcado. Lo que salva muchas cosas es la administración de la economía y la educación por parte de la mujer. Por eso lo de las 7 cabronas.

### **Qué pasa cuando las reglas han sido rotas?**

Bueno a nosotros nos cuesta trabajo combatir el estigma delincencial con el simple carisma vecinal, ustedes vinieron y vieron algún hecho delictivo? No, bueno entonces por qué se habla tan mal de Tepito? Porque a ciertas horas y lugares, sí hay broncas. El narcomenudeo es resultado de la corrupción policiaca, el que quiera hacer de Tepito un santuario de impunidad es porque rentean a las bandas, a los chavos que delinquen. El sistema está descompuesto, no Tepito.

### **Pagan los vendedores alguna cuota por el puesto o lugar que ocupan? Cómo son calculados los costos de agua y energía?**

La cuota semanal oscila entre los 20, 30 y 50 pesos. Esto es por acuerdo de Asamblea, cada asociación tiene un registro como asociación civil, se rigen por el código civil, tiene un registro ante notario público; por un acuerdo de Asamblea en el que se fija en el q la cuota es de 20, 30 ó 50 pesos semanales. Eso hace que se tenga la organización, el dirigente no vive de las coutas, él obtiene dinero cuando se hace un cambio de titular de un puesto, ahí es cuando hay dinero. La gente prefiere pagarle a su organización que a la delegación.

Energía la sacan de su casa, los otros se la roba. La energía eléctrica es como el petróleo dicen que es de todos pero todo nos lo cobran.

### **En su artículo para el Congreso de World Planning 2006 habla usted sobre los artículos de contrabando y los robados, en dónde ve usted el límite para esta actividad, qué debe ser permitido y qué no?**

Tepito siempre ha tenido fama de ser un barrio q vende todo, ha habido gobiernos q fomentaron un consumismo, q lo importado es mejor de lo nacional, desde ese momento abrieron la fronteras. Ahora nuestro país está lleno de Chinas, en otra época dijeron llenénlos de televisiones, microondas, de toda la fayuca que se ve, tronó la industria nacional q fabricaba todo eso y Tepito era un centro de abasto importantísimo, quién maneja eso: las aduanas, los políticos, buscan un nicho de mercado que venda barato y masivamente. Es como la piratería que según yo la controla la industria del espectáculo, ésta que la piratería esté al alcance del mayo número de gente, que deje de ser pueblo para que se convierta en público; que pierdan su identidad y muchas cosas. La intención de la primera etapa de la piratería es eso, que todos tuvieran películas y audífonos y consumieran el producto. La segunda etapa es la pornografía, la tercera etapa es el Snof? Violencia real. Quién maneja todo eso? La sociedad del espectáculo, por un lado gana y por el otro molesta ala gente.

Se debe prohibir la piratería? No pues el que la vende es el que asume los riesgos para hacer ello. Siempre va a haber algo que obstaculice eso.

**Considera la posibilidad de llevar a cabo una discusión fructífera con el gobierno? Qué cree usted deba cambiar desde la perspectiva política?**

No, lamentablemente estamos viviendo la partidocracia, los políticos ven y velan por sus intereses. Eso es lo que se ve y que aquí cada quien tiene que defenderse, por sus propios medios, es el horizonte que se tiene.

**Considera usted que debe haber un replanteamiento político y económico de forma en que el ambulante sea totalmente aceptado?**

Sí, La OIT ya tiene un diagnóstico a ese foco, que hay que aprovechar la creatividad y productividad de la economía informal.

**Qué tipo de cambios son importantes en la planeación de la ciudad en un futuro a fin de que ésta sea satisfactoria para todos sus habitantes?**

Mira recientemente me tocó participar en varios eventos que organizó la Secretaria de desarrollo y vivienda para un nuevo programa de desarrollo sustentable de la ciudad de México. Cuando le agregan sustentable, ojalá que realmente involucraran todos los elementos para que fuera sustentable. La Seduvi, no tiene la infraestructura y especialistas para definir el desarrollo urbano de la ciudad, lo contrata con despachos, no sé como lo hagan en otros países pero aquí lo contratan con despachos y el despacho Sánchez y Asociados tiene acaparados todos los proyectos de desarrollo urbano de la ciudad, estamos jodidos. En el programa delegacional que van a ver, de la noche a la mañana cambian la nomenclatura de los usos de suelo, entonces la gente no conoce el programa, A los tres o cinco años se entera por una notificación, por una obra pública o privada que ya cambió la nomenclatura del uso del suelo de la manzana en donde vive. Pero eso está publicado oficialmente, ni se enteran. Con la cuestión de darle sustentabilidad a las inversiones inmobiliarias, por que la construcción es la que genera más empleo, se ponen a desmadrar la ciudad, entonces cada vez tenemos una ciudad sin barrios o viviendas sin identidad ni servicios de calidad. La otra es que con tipologías de vivienda que justamente conflictúan a la gente. Diseñar una casa es con la intención de molestar a esa gente o darle una calidad de vida. Tiene que ver mucho el diseño, el espacio, los servicios comunes.

**Desde su punto de vista de qué carecen las ciudades hoy en día?**

Alguna vez nos visito aquí Pascual Magaral el alcalde de Barcelona cuando fueron las olimpiadas en Barcelona y he leído dos o tres libros de él. Por ejemplo allá empezaron a hacer a las plazas públicas plazas duras, sin bancas y puro cemento, que no sean punto de encuentro, cámaras por todos lados. La economía de la vigilancia tiene que ver mucho con la cultura de la denuncia, a mí me llama la atención cuando voy a otras ciudades el grado de la reglamentación que tiene la cotidianidad. Aquí tienes un amplio margen la ciudad de México es caótica. Pero no se llega al desastre total, todo está pegado con chicle y saliva, funciona. El urbanismo tiene por objeto privilegiar la ecología y la sustentabilidad de la ciudad para que realmente los servicios municipales le den a la gente un estado de bienestar para que no estén chingando al vecino, si se tienen los mínimos satisfactores ya la hiciste, sino empiezan los problemas.

**Cómo ve usted el futuro de los vendedores ambulantes en la Ciudad de México?**

A mayor crisis, mayor economía informal, es la regla, no hay de otra o se seguirá reproduciendo el esquema de la criminalidad, que es otra industria, la industria del crimen deja mucho dinero. Pero esto de que depende de la geopolítica del poder, que uno elige a sus gobernantes pero resulta que al país o a la ciudad lo gobierna otro poder. La geopolítica del poder aquí y en China es la que manda, hasta en USA, uno elige a los presidentes, senadores, que la democracia. El que tiene el poder manda otras cosas.

## Danksagung

Hiermit möchte ich all jenen danken, die mich bei der Verfassung der vorliegenden Diplomarbeit unterstützt haben.

In erster Linie sind dies die Gesprächspartner aus Mexiko-Stadt, die bereit waren, mir ihre Zeit zur Verfügung zu stellen und meine Fragen zu beantworten. Dank geht an die Protagonisten, die Straßenhändler, die offen über ihre Tätigkeit gesprochen haben. Besonderer Dank geht an Osvaldo Ayala von der delegación Coyoacán, der durch umfangreiche Informationen dazu beigetragen hat, die Recherchearbeit zu erleichtern, ebenso an Alfonso Hernández, der mittels einer spontanen halbtägigen Führung durch das barrio Tepito einen Einblick in das Quartier ermöglichte, der dem normalen Besucher nicht in derartiger Form zuteilwird.

Weiterhin danke ich den Betreuern und Gutachtern, Herrn Prof. em. Dr. Dieter Läßle und Herrn Dr.- Ing. Frank Othen- grafen für ihre Anregungen, ihr Interesse und ihre konstruktive Kritik, durch die sie einen wertvollen und geschätzten Betrag zu dieser Arbeit haben.

Ein persönlicher Dank geht an meine Eltern, die mir dieses Studium ermöglicht haben und an Paulina Toledo Cárdenas, ohne deren Übersetzungen und Hilfe bei der Durchführung der Interviews in Mexiko-Stadt und zahlreiche Diskussionen diese Arbeit nicht möglich gewesen wäre. Ebenfalls geht ein großer Dank an Familie Toledo für ihre herzliche Gastfreundschaft und Unterstützung. Darüber hinaus danke ich Dirk Becker für umfangreiche fachfremde Korrekturlesungen. Zuletzt möchte ich all denen einen Dank aussprechen, die hier nicht persönlich genannt wurden, aber meine Arbeit durch Informationen, Ideen und kritische Nachfragen unterstützt haben.



### **Eidesstattliche Erklärung**

Hiermit erkläre ich, dass die vorliegende Diplomarbeit in allen Teilen selbstständig ohne unzulässige Hilfe Dritter und ohne Verwendung anderer als der angegebenen Quellen verfasst zu haben. Alle Stellen, die sinngemäß oder wörtlich übernommen wurden, sind als solche kenntlich gemacht.

Christoph Stellmacher





# AUG

Die Mehrheit der arbeitenden Weltbevölkerung ist in der informellen Ökonomie tätig. Was jedoch bedeutet informelle Ökonomie? Wie kann man informelle Ökonomie von der formellen Ökonomie abgrenzen? Das Spektrum informeller Tätigkeiten ist sehr heterogen. Während einerseits viele Menschen informellen Beschäftigungen nachgehen und damit Unsicherheit und mit dieser verbundenen Risiken ausgesetzt sind, gibt es andererseits Menschen, denen informelle Beschäftigungen Vorteile wie Flexibilität, Freiheit durch Selbstbestimmung und hohe Einkünfte bieten. Informelle Tätigkeiten haben in vielen Ländern einen besonderen Einfluss auf den urbanen öffentlichen Raum, der aus der Perspektive eines Teils der Stadtbevölkerung und politischen Institutionen unangemessen genutzt wird.

In der Zona Metropolitana del Valle de México leben über 20 Millionen Menschen. Hier sind informelle Beschäftigungen deutlich sichtbar, vor allem in jenen Bereichen des öffentlichen Raumes, der sogenannten *Vía Pública*. Besonders in deren stark frequentierten Gebieten prägen informelle Straßenhändler das städtische Gefüge. Neben Kreuzungen, Straßenrändern und Eingangsbereichen zum Metronetz, wird des Weiteren sogar informeller Handel in den Metrozügen betrieben. Vielfältig wie die Arten der Händler und deren Produkte sind auch die Konflikte, die durch die verschiedenen Arten der Raumaneignung entstehen.

Am Beispiel der Mega-City Mexiko-Stadt wird die informelle Straßenhandelsökonomie untersucht. Nach einer theoretischen Annäherung an den Begriff der informellen Ökonomie, wird nach möglichen Einflussfaktoren für informelle Tätigkeiten im Land gesucht, der Straßenhandel der Stadt im Hinblick auf Formen der Raumaneignung, resultierende Konflikte, Organisation und Anpassungsfähigkeit analysiert. Ebenfalls werden die Produktnachfrage sowie politische Maßnahmen zur Steuerung oder Unterdrückung betrachtet. Es zeichnet sich ein vielschichtiges Geflecht von Beziehungen und Bedingungen ab, dem die Stadtplanung als eine Akteurin gegenübersteht, die nur auf Teile des Geflechtes einen Einfluss nehmen kann, andererseits aber eine Schlüsselrolle in Bezug auf Problem- und Konfliktlösung im Bereich des Straßenhandels auf der *Vía Pública* zukommen kann – aus Sicht der Händler und deren Befürworter sowie deren Gegner.

# UNIVERS